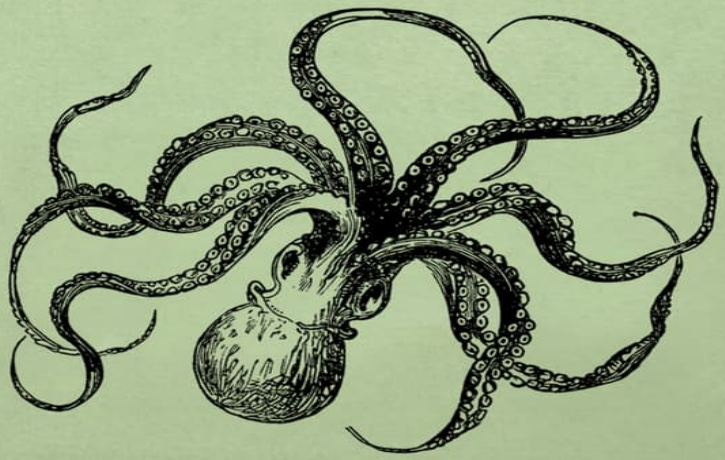
LA MANIPULATION

ET SES TECHNIQUES

EXPLIQUÉES PAR

UN ESPION

LIEUTENANT-COLONEL "X"



LA MANIPULATION

ET SES TECHNIQUES

EXPLIQUÉES PAR

UN ESPION

LIEUTENANT-COLONEL "X"

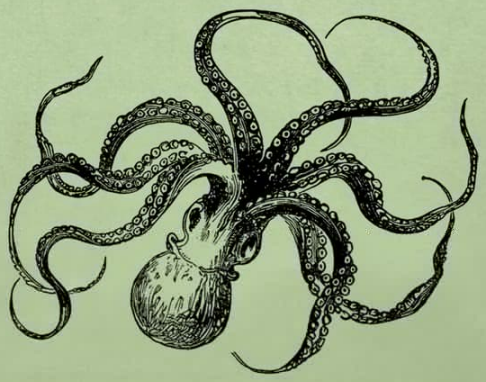


TABLE DES MATIÈRES

La Manipulation
Préface de l'auteur.
Introduction.
1. Bien se connaître pour mieux se défendre ; vos vulnérabilités à la manipulation expliquées.
2. Manipulations de tous les jours ; manipulations pour tous.
3. Le manipulateur, ses moyens, et ses tactiques.
4. Les mots du manipulateur.
5. La manipulation au travail.
6. La manipulation politique.
7. La manipulation de l'information.
8. De la manipulation à l'endoctrinement.
Généralités et rappels.
NOTES.

La Manipulation et ses techniques expliquées par un espion

PAR

Lieutenant-colonel « X »

auteur de *Missions, méthodes, et techniques spéciales des services secrets au 21e siècle.*

2020

Copyright © Lieutenant-colonel « x » – 2014-2020

« La manipulation, c'est convaincre votre victime de demander votre protection. »

Lieutenant-colonel « X »

Préface de l'auteur.

J'avais déjà publié ce livre il y a quelques années sous un autre titre, un autre nom de plume, et une autre catégorie d'ouvrages qui tous n'étaient peut-être pas adaptés. Bien peu de gens l'ont acheté et lu, en dépit, je pense, de son intérêt pour tous ceux qui connaissent mal ce qu'est la manipulation et qui parfois — ou souvent — en sont les victimes. Car mon but en le publiant était d'informer les gens, et non d'encourager à la manipulation. Mon premier livre, *Missions, méthodes, et techniques spéciales des services secrets au 21e siècle*, au contraire a intéressé des milliers de personnes. Je remercie en passant tous ceux qui l'ont acheté et qui m'ont ensuite témoigné leur confiance et leur intérêt pour celui-ci dans leurs critiques et commentaires. À vous, lecteur, qui l'avez lu, vous avez compris aussi que sa publication m'a valu quelques ennemis pour ne pas m'être soumis au « devoir de réserve » qu'attend tout service de renseignement de ses « ex-employés ». Dans mon cas, il faut dire, j'ai démissionné unilatéralement, et surtout réellement, de celui qui m'a employé pendant un plus de vingt années, ce qui m'a même obligé à m'expatrier. C'est bien pourquoi aucun journaliste ni aucun media ne m'a jamais invité à présenter ce précédent ouvrage ni n'a même juste mentionné son titre, contrairement à ce qui est arrivé a à peu près tous mes ex-collègues.

Dans ce nouveau livre, moins épais que le précédent mais plus dense encore, je le garanti, le lecteur retrouvera quelques principes et notions que j'ai déjà expliqué dans *Missions, méthodes, et techniques spéciales des services secrets au 21e siècle.* Cependant, il découvrira et apprendra bien d'autres notions, puisqu'il est entièrement consacré au sujet de la manipulation appliquée à des individus comme à des populations entières. Dans le service secret qui m'employait, toute manipulation est basée sur les principes généraux d'une science peu connue appelée *biologie comportementale*, complétée au cas par cas par d'autres disciplines telles que la psychiatrie, la psychanalyse telle qu'elle fut définie par Sigmund

Freud, la sémantique, la sémiologie, et même par quelques principes et méthodes de marketing et de publicité.

Après tout, Edward Bernays, à la fois un des pères fondateurs de la publicité moderne et l'un des plus grands spécialistes de la propagande, était aussi un neveu de Freud. En sus de cela, Bernays s'inspirait très largement des découvertes de Wilfred Trotter, pionnier anglais de la neurochirurgie. Quand on lit les ouvrages de Trotter, toujours d'actualités de mon point de vue, on est frappé par la similitude de ses propos avec les bases plus modernes de la biologie comportementale. Je n'oublie pas le célèbre Ivan Pavlov, juste pour dire que le béhaviourisme et la maîtrise du conditionnement des animaux et des humains dont il est un père fondateur, est très proche de ce qu'est la biologie comportementale, cette dernière étant plus sophistiquée parce que complétée par les travaux et découvertes de l'autre neuroscientifique Paul D. Maclean dans les années 1960.

En France, le père de la biologie comportementale est bien sûr le chercheur Henri Laborit, moins connu du grand public comme médecin militaire, et comme membre entre 1969 et 1976 du très exclusif et encore moins connu Groupe des Dix. J'explique donc que le Groupe des Dix était dirigé par le philosophe et sociologue Edgar Morin, dont très peu de gens savent qu'il a commencé sa carrière dans le renseignement français en tant que spécialiste de la propagande, qu'il a par la suite perfectionné en travaillant à la Délégation Générale à la Recherche Scientifique et Technique (DGRST). Ensemble, Laborit et Morin ont essentiellement travaillé sur l'analyse du comportement des masses et sur leur manipulation à l'aide de méthodes très sophistiquées, lesquelles sont toujours en usage dans les services secrets français, la DGSE, pour des applications assez diverses. Je précise : le management des ressources humaines et des agents dans ce service de renseignement, et la relation entre les doctrines politiques, la violence, la croissance économique, et une autre science connue sous le nom de *systémique*, ou *théorie des systèmes*.

Il faut dire que Morin avait déjà beaucoup appris des Soviétiques, dont il a toujours été très proche, sur la propagande et la manipulation, dont les principes s'inspiraient beaucoup de ceux de Pavlov — la boucle est bouclée et les hommages respectifs sont rendus. Par la suite, les services secrets Soviétiques, puis Russes d'après 1991, ont complété les méthodes avec une culture poussée de l'épistémologie, développée en interne par le Colonel Ivan Agayants quand lui fut confié la création de la Direction D (pour

дезинформация, ou désinformation) du KGB en 1961, lequel devint le Service A (pour Активные мероприятия, ou mesures actives) vers 1967 après un large succès. La DGSE adopta finalement les mesures actives des Soviétiques au début des années 1980, dont ce service a généralisé l'usage depuis, lui aussi.

Ce livre n'aborde pas la manipulation de manière aussi poussée que Morin et Laborit l'ont fait, ni les mesures actives qui sont un sujet à part entière et dont le champ application déborde de celui de la manipulation. Les espions eux-mêmes apprennent rarement tout cela, à moins d'être cadres spécialistes ou experts dans le domaine de la guerre de l'information. Je l'ai écrit comme un ouvrage généraliste couvrant la manipulation en général et s'adressant à un public de non-initiés ; et non comme un ouvrage de perfectionnement limité à l'usage des services secrets. En dépit de cette dernière restriction, cet ouvrage demeure assez technique par rapport à tous le autres traitant du même sujet — pour l'instant, en tout cas. Je ne doute pas que le lecteur en apprendra beaucoup de choses. Il trouvera peut-être rébarbative la lecture du long chapitre 4., intitulé « Les Mots du manipulateur », concernant l'aspect épistémologique de la tromperie, de l'influence, et de la manipulation. Mais je garantie que s'il lit attentivement tout ce que ce livre explique, le retient, et en tient compte à l'avenir, alors il sera aussi incrédule, difficile à influencer, et à manipuler, qu'un agent des services secrets ayant de l'expérience.

Lieutenant-colonel « X », Mars 2020

Introduction.

Commençons par définir ce qu'est la manipulation et son étendue, telles qu'elles sont abordées dans ce livre. Il s'agit tout d'abord d'une tromperie qui implique le mensonge, par omission le plus souvent. Mais à la différence de la tromperie simple, la manipulation réclame une participation active de sa victime. Il faut la pousser à aller d'elle-même vers sa propre perte ; lorsque le but de la manipulation est de nuire, car une manipulation n'est pas toujours un acte crapuleux. Ensuite, la manipulation ne procède pas nécessairement d'une longue suite d'étapes formant un cheminement tortueux. Lorsque vous faites semblant de bâiller devant des gens, et que quelques-uns vous imitent aussitôt, sincèrement quant à eux, vous les avez manipulés ; parce qu'une manipulation peut-être aussi simple que ça. De plus, vous aurez ainsi exploité une pulsion du cerveau qui ne fait pas appel à la réflexion : une manière de procéder qui caractérise presque toutes les manipulations.

Durant des siècles, la manipulation ne se pratiquait guère que dans les contextes de la politique, de la guerre et de l'espionnage. On pouvait ponctuellement la trouver dans de petites affaires commerciales et d'héritages pratiquées par des gens exceptionnellement retors ou pervers. C'est la morale chrétienne et la crainte d'un châtiment suprême post-mortem qui en limitait la pratique. Aujourd'hui, la manipulation qui touche les individus, par distinction avec le mensonge d'État et la propagande qui trompe des populations entières, devient une pratique courante et tolérée. Car c'est la loi des Hommes désormais qui a pris la place de la morale d'origine religieuse, et qui fixe la limite séparant le tolérable de l'interdit.

Cependant, les points communs entre la loi des Hommes et celles des religions demeurent nombreux, car elles sont des mesures devant répondre au même souci : le maintien de la société dans un état de paix et de bonne entente entre les citoyens, pour la *survie de l'espèce* si nous allons au-delà de la religion. Les lois religieuses comme laïques ont des défauts, des lacunes, des incohérences et même des vices qui apparaissent à mesure que

les sociétés dans lesquelles elles sont appliquées changent, évoluent ou régressent. Les lois religieuses sont généralement établies une bonne fois pour toutes, et on n'y revient pas. Les lois laïques changent constamment pour s'adapter à de nouveaux comportements qui, eux-mêmes, apparaissent au gré des nouveautés des sciences et des technologies (la peine de mort en est le meilleur exemple, parce qu'elle est successivement appliquée, puis abolie pour être de nouveau appliquée). Mais elles changent aussi, bien souvent, pour satisfaire des impératifs économiques et politiques définis par les élites dirigeantes. Or, ces impératifs satisfont rarement le désir de liberté de l'individu, soit parce qu'ils doivent prévenir les inévitables dégénérescences de la société que cet individu ne peut anticiper, soit parce qu'ils correspondent aux abus d'une élite despotique et autoritaire qui craint de perdre son pouvoir.

Malheureusement, l'argument de la dégénérescence de la société est parfois — souvent même — l'alibi du *pouvoir*. La création de lois devant favoriser la pérennité du pouvoir despotique et autoritaire est une manipulation de la population entière par le mensonge d'État et la propagande. La réduction du bien-être et de la liberté du citoyen est toujours justifiée par des alibis, et non par les vraies raisons. Mais de toute façon, la manipulation, lorsqu'elle est une tromperie devant servir les intérêts d'une partie aux dépens de ceux d'une autre, est une forme d'agression aussi moralement répréhensible que l'escroquerie et l'abus de confiance. D'ailleurs, la différence entre manipulation et escroquerie et abus de confiance n'est établie que par l'existence ou l'absence de preuves affranchies du doute. On peut dire que l'escroquerie et l'abus de confiance sont toujours des manipulations, dont la preuve peut-être établie. Car l'escroquerie et l'abus de confiance, tout comme la manipulation devant servir les intérêts d'une partie aux dépens de ceux d'une autre, servent aussi souvent l'acquisition d'un pouvoir que celle de biens matériels. Cependant, si l'État est toujours prompt à parler de la morale et de l'égalité des citoyens devant la loi, c'est uniquement pour inciter la population à vivre en bonne intelligence. Mais, collectivement, le bien-être et la liberté de ces citoyens dépendent d'actions qui ne peuvent être basées sur la stricte observance des valeurs morales ou d'une quelconque éthique. Les populations entrent en guerre les unes contre les autres, guidées par leurs États, et ce n'est jamais moral. Et là encore, l'État qui parvient à envoyer sa population à la guerre

ne peut y parvenir qu'en la manipulant (ce point est développé au chapitre 8 de ce livre).

Certains nomment la manipulation une « escroquerie intellectuelle » ou une « imposture intellectuelle », dans le but d'en démontrer les effets néfastes à ceux qui ne parviennent pas à en mesurer toute la gravité des conséquences. Tel fut le cas du chercheur américain Alan Sokal, lorsqu'il manipula le comité de chercheurs de la revue scientifique *Social Text* dans le seul but de démontrer, à la fois, que les esprits les plus logiques n'échappent pas à la tromperie, et les conséquences graves des confusions intellectuelles lorsqu'elles servent un abus de confiance et l'altération de la réalité scientifique qui permet à l'humanité toute entière d'évoluer[1]. Il s'agit donc d'une question de mots (« manipulation », « escroquerie », « abus de confiance », « abus de faiblesse »…), dont le choix n'est bien souvent défini que par l'existence d'une sanction appliquée par la loi.

Par exemple : si un frère manipule sa sœur dans le but de s'approprier la plus grande part d'un héritage, cela reste une « manipulation » qui ne sera pas sanctionnée par la loi. Mais cette manipulation devient une « escroquerie » ou un « abus de confiance », ou encore un « abus de faiblesse » dès lors qu'elle a pu être démontrée par un tribunal à l'aide de preuves.

Autre exemple : si l'élite d'un pays se disant démocratique favorise discrètement l'accession à la richesse, aux honneurs et au pouvoir des membres de sa famille et de ceux qui se font ses serviteurs zélés, tout en l'interdisant aux citoyens qui n'ont pas ces qualités, il s'agit d'une manipulation portant sur l'usage abusif du mot « démocratie » qu'aucun tribunal ne transformera en abus de confiance, voire cherchera à en prévenir la révélation, puisque, dans un tel cas, cette même élite interfère également dans les affaires de justice.

Presque toujours, la manipulation ne devient une escroquerie ou un abus de confiance sanctionné que par la grâce d'une maladresse du manipulateur. Car le manipulateur ne peut réussir qu'en démontrant une ruse associée à une faible empathie ; n'est pas manipulateur qui veut, mais qui *le peut*. Presque toujours, le manipulé est une personne ou un groupe de personnes qui se montre ordinairement confiant en la morale, et qui *projette* cette perception sur celui qui le trompe. La projection, utilisée ici au sens psychologique du terme, consiste à dire « il ne ferait pas une chose pareille, tout de même, puisque je ne la ferais pas ».

Toujours, la manipulation est un acte prémédité, puisqu'elle doit être réfléchie et planifiée pour exister puis réussir. La manipulation réclame un effort qui doit être proportionnel au gain espéré. Plus le gain est important, plus la nuisance infligée pour l'obtenir est grande. Plus la nuisance infligée est grande, moins le manipulateur a d'empathie. C'est pourquoi l'immense majorité des manipulateurs est faite d'individus qui ont : soit un *trouble de la personnalité antisociale* (ou *trouble de la personnalité dyssociale* ; psychopathie ou sociopathie)[2], soit un *trouble de la personnalité narcissique* (*narcissisme* ou *perversion narcissique*)[3]. Le spectre des nuisances pouvant être occasionnées par une manipulation va de l'envie de faire se concrétiser un évènement sans gravité pour le manipulé, à une convoitise affranchie de toute considération morale dont les conséquences peuvent le pousser à se donner la mort. Il s'agit formellement d'un meurtre, dans ce cas, même si ce n'était pas l'intention du manipulateur, même si la justice ne le sanctionne pas faute de preuves suffisantes. Il est difficile de définir avec certitude dans ce spectre un seuil de gravité au-delà duquel on peut être certain que le manipulateur a l'un des deux troubles de la personnalité qui viennent d'être cités.

Car, bien souvent, heureusement, l'intelligence et les moyens d'un manipulateur psychopathe ou narcissique ne lui permettent d'espérer que de petits gains, et de ne causer qu'un tort « mineur ». Aussi, nous avons été nombreux à manipuler une ou plusieurs personnes dans le seul but de leur vouloir un bien qu'elles n'auraient pu atteindre seules et de leur propre volonté : organiser une rencontre entre deux individus devant paraître fortuite, par exemple. Enfin, il reste le cas particulier de la manipulation qui conduit à des nuisances à court terme, mais dont il est espéré que son objectif à plus long terme bénéficie au(x) manipulé(s) : tromper toute une population par la mise en scène d'un faux fait d'actualité grave dans le but de la préparer à résister à la venue du vrai parce que l'on sait qu'il est inéluctable. Encore que ce dernier exemple sert le plus souvent les intérêts de l'élite despotique et autoritaire qui craint de perdre son pouvoir, malheureusement cette fois.

La manipulation qui donnera lieu à une nuisance étant une tromperie réclamant autant de ruse que possible et une préméditation, son auteur veille très souvent à se documenter sur l'étendue des lois qui pourraient le faire prendre, tout comme le fait le petit escroc. Le manipulateur du passé lisait la Bible avec attention ; celui du XXI^{e} siècle lit entre les lignes des

codes de lois laïques. Typiquement, la victime de ce dernier, en sus de *projeter* sur lui sa confiance en la morale, est un ignorant des lois ou les connaît mal. Enfin, cette victime manque de s'être intéressée à quelques phénomènes psychologiques faciles à comprendre — mais dont l'explication est souvent peu ou mal diffusée, il est vrai. Car une lecture tout aussi attentive de quelques bons ouvrages de psychologie amène la connaissance des vulnérabilités de notre esprit sur lesquelles se repose le manipulateur. Comment celui qui n'a jamais entendu parler de l'*effet de groupe*, de *l'expérience de Milgram*, du *syndrome de Stockholm* ou des sophismes en général peut-il croire « qu'il n'est pas né de la dernière pluie », qu'on ne peut pas « lui faire prendre des vessies pour des lanternes » ?

Ce livre ne prétend pas couvrir tous les cas de tromperies, car il ne se passe pas un seul jour à notre époque sans que la presse ne rapporte au moins un exemple de supercherie dont personne n'avait entendu parler auparavant. Pourtant, presque toutes les victimes de ces cas présentés comme « sans précédent » auraient pu mettre leurs manipulateurs en échec, si on leur avait simplement appris à bien faire la différence entre *passion* et *raison*, et à se méfier de la seconde.

Cette connaissance élémentaire du fonctionnement de notre esprit et de ses vulnérabilités psychologiques tient dans un seul chapitre de ce livre. À lui seul, il vous en apprendra assez pour décourager beaucoup de manipulateurs, et les renvoyer vers d'autres proies qui ne l'auront pas lu.

1. Bien se connaître pour mieux se défendre ; vos vulnérabilités à la manipulation expliquées.

Le plus souvent, le manipulateur n'a qu'une connaissance empirique de ce qui suit, acquise « sur le terrain » au grès de hasards, d'échecs et de réussites. Mais il cherche toujours à vous faire agir sous le coup de l'impulsion, c'est-à-dire par la passion*. C'est pourquoi la première étape de sa manipulation consiste invariablement à inhiber votre* raison*. Passion et raison sont les deux seules manières de fonctionner de votre cerveau. Ce chapitre explique ce que vous devez impérativement savoir pour être mieux armé contre la manipulation, et aussi pour comprendre les suivants.*

Partez du principe que vous êtes un *être* avant d'être une femme ou un homme ; peu importe les différences de comportement entre les deux sexes pour l'instant. La seule raison d'être de tout être est d'*être*. En d'autres mots, de maintenir sa structure organique. Un être doit demeurer en vie ; sinon il n'y a pas d'*être*. Ça semble évident parce que ce sont des pulsions qui nous poussent à survivre. Mais mieux vaut comprendre d'où nous nous viennent ces pulsions, car bien des manipulateurs savent comment les provoquer pour nous faire aller à notre perte… c'est-à-dire sans que nous y réfléchissions.

Les plantes peuvent rester en vie sans avoir l'obligation de se mouvoir pour cela. Elles prélèvent leur nourriture directement dans le sol sur lequel elles vivent et grandissent, depuis leur naissance jusqu'à leur mort. C'est grâce à l'énergie du soleil qu'elles peuvent transformer cette nourriture inanimée qu'est le sol en la matière vivante qui les constitue.

Les animaux, tout comme nous, ne peuvent rester en vie autrement qu'en consommant l'énergie solaire transformée par les plantes, telle quelle ou préalablement transformée par d'autres animaux plus faibles qu'eux. Nous autres humains nous nourrissons de cette énergie solaire

préalablement transformée par les plantes, puis par les vaches, les cochons, les poules, les poissons, etc. Cela nous oblige à nous déplacer et à effectuer des mouvements, c'est-à-dire à *agir*. Les animaux prennent ce qu'ils trouvent ou ce qu'on leur donne pour vivre ; l'Homme moderne doit signer ou taper un numéro de code pour faire la même chose, et avant d'en arriver là, il doit travailler. Nous nourrir, ainsi que satisfaire nos besoins les plus élémentaires, dépendent donc d'*actions* qui peuvent être physiques ou abstraites.

Mais ces actions ne sont possibles que grâce à l'existence d'un *système nerveux central* qu'une plante n'a pas : c'est-à-dire un ensemble organique constitué du cerveau et de la moelle épinière. Le système nerveux central n'existe que pour permettre l'*action* dans l'environnement, et sur l'environnement, et ce toujours pour la même raison : être et continuer d'être aussi longtemps que possible, c'est-à-dire *survivre*. Si l'*action* s'avère efficace, le résultat en est une sensation de plaisir. Cette sensation de plaisir, que nous ne contrôlons pas, sert à nous encourager à recommencer. C'est ainsi qu'il existe une *pulsion* qui nous pousse à préserver notre équilibre biologique, notre structure vitale, et donc à rester en vie. Cette pulsion peut être exprimée de quatre manières différentes, par quatre *comportements* distincts dits « fondamentaux », puisque la nourriture et l'eau ne suffisent pas à nous maintenir en vie :

1. le « comportement de consommation », qui est le plus élémentaire et le plus simple, et qui nous permet d'accomplir des besoins essentiels tels que boire, manger et nous accoupler pour nous reproduire ;

2. le « comportement de fuite », qui nous permet d'éviter une agression ;

3. le « comportement de lutte » (ou « de combat »), qui nous permet de nous défendre contre une agression, physiquement ou intellectuellement, et passivement ou activement, lorsque nous pensons pouvoir y faire face sans y laisser notre vie ;

4. le « comportement d'inhibition », qui survient lorsque la consommation n'est plus possible, que la fuite est impossible, et que la lutte semble être perdue d'avance aussi ; c'est-à-dire

> lorsque l'*action* est impossible ou que nous pensons qu'elle n'apportera rien. Mais le *comportement d'inhibition* est encore une action qui commande l'inhibition d'action, puisque l'inaction résulte d'une instruction et non d'une absence d'instruction.

La fonction première d'un cerveau n'est donc pas la pensée, mais l'*action*, et nous pouvons considérer ces comportements comme des « pulsions », que nous appelons parfois improprement des « réflexes[4] ». Il n'y a donc qu'*une* pulsion de survie qui peut générer les quatre *comportements fondamentaux* que nous venons de sommairement passer en revue.

L'évolution de toute espèce est basée sur la *conservation*. Nous autres humains n'avons pas toujours été ce que nous sommes aujourd'hui. Nous sommes la dernière étape d'une évolution qui s'est faite au cours de millions d'années, parce que tous nos ancêtres étaient dominés par des comportements issus de la même pulsion de survie. C'est pourquoi notre cerveau a gardé des formes très primitives de ce que nous étions il y a des millions d'années, lesquelles continuent de fonctionner exactement comme à ces époques très anciennes.

C'est la même chose pour tous les animaux qui évoluent depuis très longtemps, eux aussi, parce qu'ils ont les mêmes pulsions et comportements fondamentaux que les nôtres. La pulsion de survie et ses quatre comportements sont donc primitifs ; il faut les différencier de la pensée. Tout comme il faut garder à l'esprit que ces quatre comportements nous poussent à agir *avant* que nous puissions penser, et parfois même sans que nous ayons à y penser. La pensée transforme ces comportements en actions réfléchies, mais pas toujours, donc. En voici quelques exemples.

Notre cerveau perçoit un bruit fort comme une menace. Contre notre gré, il provoque chez nous un stress, puis une tension musculaire qui doit être entretenue par une soudaine augmentation de notre rythme cardiaque ; tout cela se passe *à notre insu*. Un fort bruit peut donc mobiliser certaines parties de notre cerveau où naissent nos comportements fondamentaux, tout en empêchant celles consacrées à la réflexion de pleinement fonctionner. Ça, beaucoup de manipulateurs le savent. C'est pourquoi certains cherchent à capter votre attention ou à vous empêcher de réfléchir avec du bruit, voire en élevant la voix sur certaines syllabes durant leur discours, ou en parlant fort de manière continue. Je cite le cas d'un prostitué, place Pigalle, qui

battait de temps à autre des mains pour faire se retourner les passants sur lui, captant ainsi, dans un premier temps, l'attention des passants mâles. Dans un deuxième temps, il leur adressait un sourire ambigu alors qu'ils en étaient encore à se demander d'où était venu ce bruit ; seconde étape permettant de continuer à mobiliser l'attention pour ne pas laisser le temps de la réflexion.

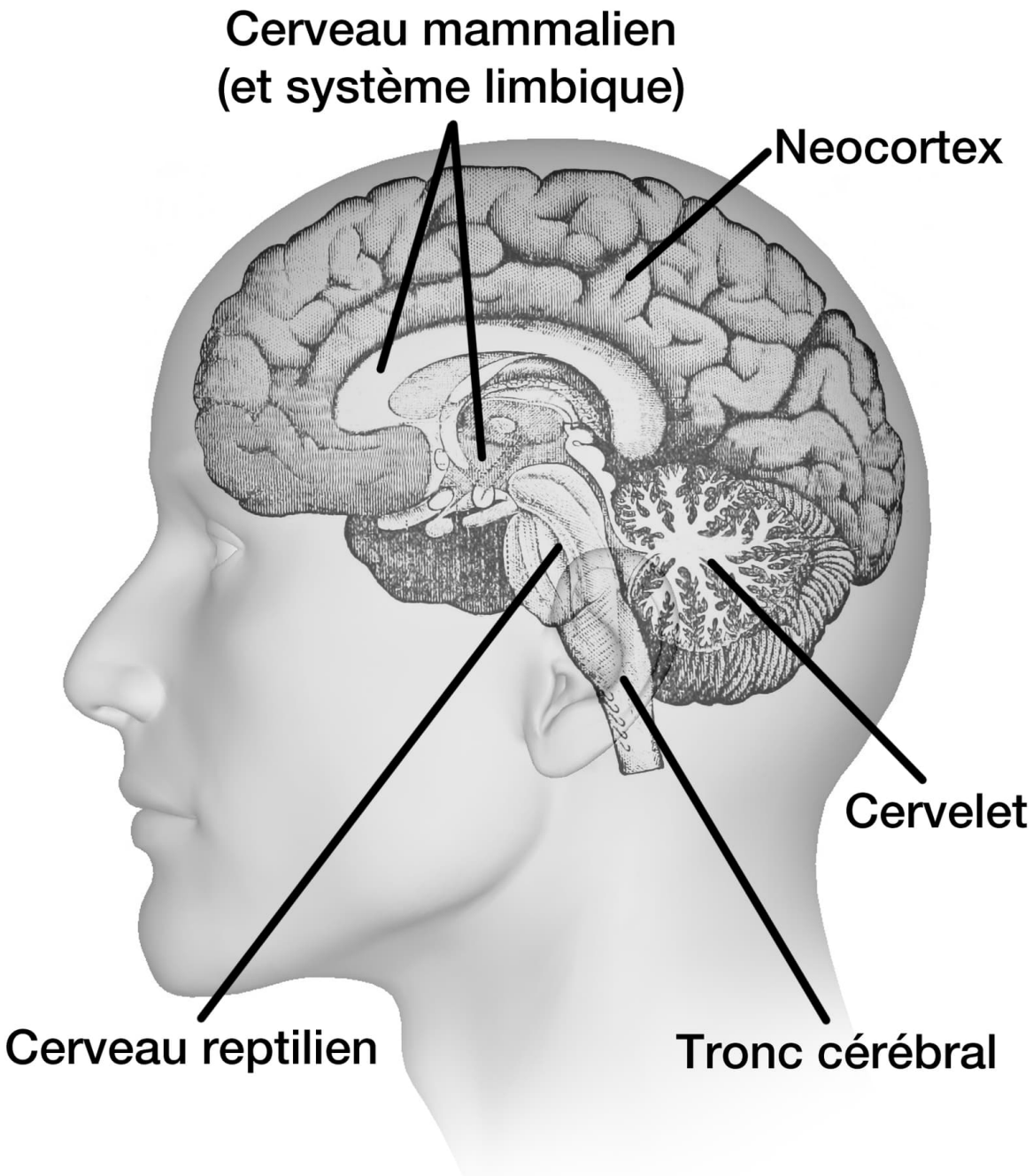
Je cite maintenant cet autre cas d'un dangereux manipulateur chevronné, qui portait toujours des bottines avec des fers, ou des sabots de bois. C'était pour les faire claquer sur le sol en marchant, juste pour stresser ses victimes et les empêcher encore un peu plus de réfléchir quand il cherchait à les manipuler. Je cite encore ce cas, que vous connaissez peut-être sans le comprendre, des magasins dans lesquels la musique, en plus du vendeur, empêche le client de réfléchir avant d'acheter. Les gens font dans les boîtes de nuit des choses stupides, tel que payer plusieurs centaines d'euros une bouteille d'alcool dont ils savent pourtant qu'elle n'en vaut qu'une vingtaine dans un magasin.

Dans tous ces cas, le but du bruit provoqué intentionnellement n'est pas de tromper la raison, mais de l'empêcher de fonctionner pendant quelques instants.

Pour mieux comprendre ce qui va suivre, passé cette première explication, représentez-vous votre cerveau comme une superposition de trois couches distinctes qui correspondent aux étapes de sa longue évolution. Ces trois couches ne sont pas une simple vue de l'esprit, car elles sont visibles sur un cerveau représenté en coupe, comme le montre l'illustration de la page suivante. Paul McLean (1913-2007), un célèbre neurobiologiste, a été le premier à proposer cette représentation qu'il a appelé le « cerveau triunique » — *tri* pour trois, et *unique* parce ces trois forment un. Les scientifiques spécialistes de la *neuroanatomie comparative*[5] ne considèrent plus comme valide cette représentation triunique de notre cerveau, aujourd'hui. Cependant, la majorité des psychiatres et des psychanalystes l'acceptent toujours parce qu'elle demeure bien pratique pour analyser avec justesse les comportements, exactement comme nous allons le faire ici. Nous ne raisonnerons donc pas comme Sigmund Freud, en nous basant sur des concepts et des abstractions psychanalytiques, mais comme des behavioristes qui ne reconnaissent que des actions et des comportements reproductibles à la demande en condition d'expérimentation[6]. Ce choix ne doit rien à un manque de considération

pour Freud, mais au fait que la manipulation consiste à provoquer des actions par la tromperie. La psychanalyse concerne plutôt l'explication des différences de comportements d'un individu à un autre, bien que cette connaissance permette aux manipulateurs les plus chevronnés d'affiner leurs tactiques.

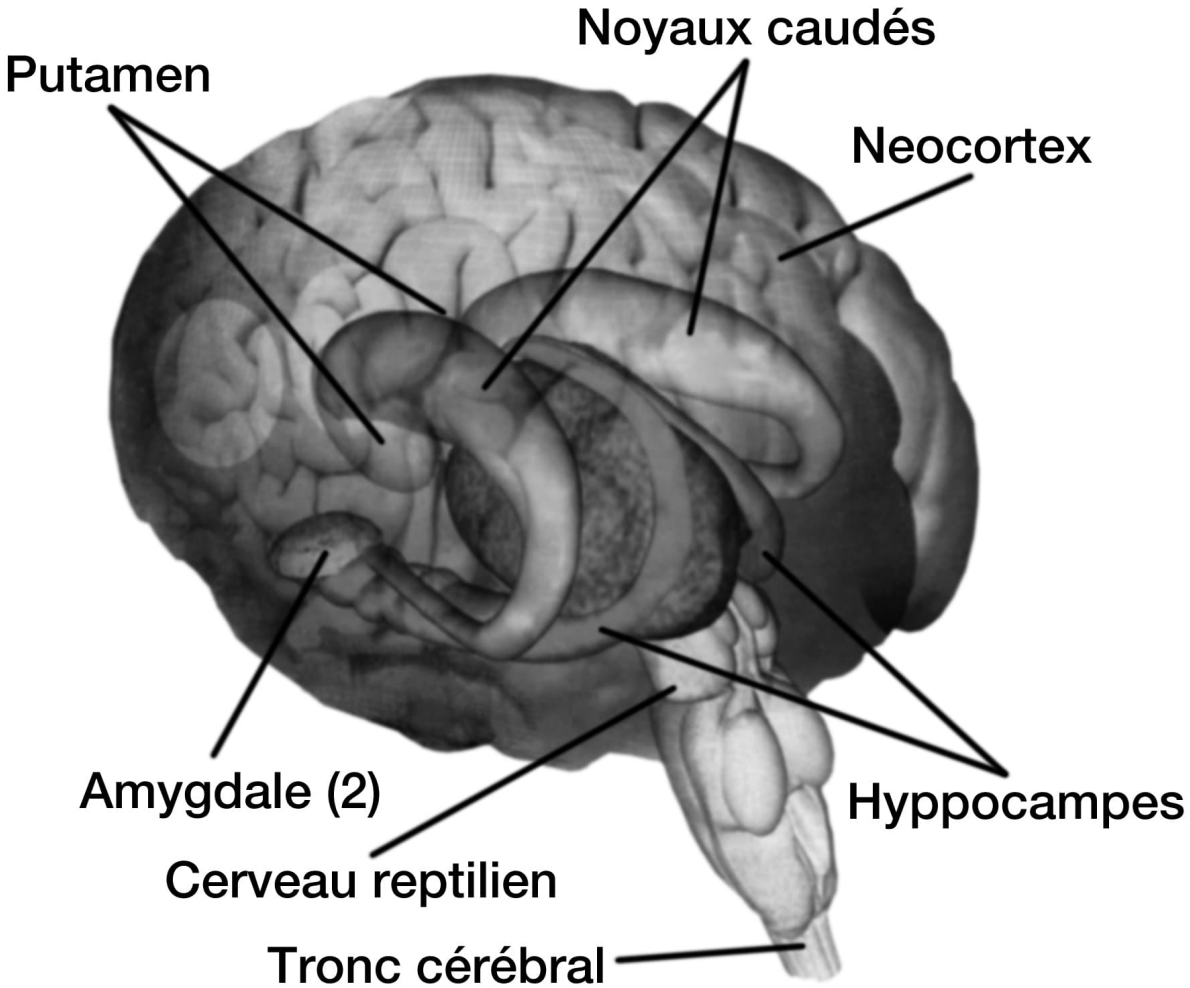
En employant des termes accessibles à tous : McLean présente un « premier cerveau » dans notre cerveau qu'il a appelé « cerveau reptilien », mais que nous pouvons aussi appeler « vieux cerveau » ou « cerveau des origines ». C'est ce *cerveau reptilien* qui fabrique notre pulsion de survie sous la forme de nos quatre comportements fondamentaux, car il est le siège de l'*inné*. D'un point de vue anatomique, le cerveau reptilien est constitué des seuls *tronc cérébral* et *cervelet*.



Cerveau “triunique” (évolution du cerveau)

Ensuite, nous arrivons au stade du mammifère, et un « second cerveau » est ajouté au premier. Paul McLean et d’autres ont nommé ce deuxième cerveau le « cerveau affectif », ou encore « cerveau mammalien ». Mais, pour une meilleure compréhension, nous pouvons le nommer « cerveau de la mémoire ». Sans mémoire de ce qui est agréable et désagréable, il n’est

pas question d'être heureux, triste, anxieux, ni même d'être en colère ou amoureux. Nous pourrions presque dire que toute créature est une « mémoire qui agit ». Le deuxième cerveau est en fait le « système limbique », constitué de l'hippocampe, de l'amygdale, des noyaux caudés et du putamen, de la circonvolution cingulaire, du fornix et de l'hypothalamus.



Système limbique

Ensuite, un « troisième cerveau » est ajouté aux deux précédents. C'est le « cortex cérébral », partie extérieure et la plus volumineuse du cerveau, que nous reconnaissons tous à ses circonvolutions. Chez nous, il s'est considérablement développé, et nous l'appelons le « cortex associatif » parce que son rôle consiste à établir des *connexions*. Il met en connexion certaines parties nerveuses constituant des cheminements, lesquels sont une concrétisation physique d'expériences passées. En d'autres mots, il nous

permet, à nous les êtres humains, d'être imaginatifs et de créer, de concevoir, de nous figurer une chose ou un concept par le seul pouvoir de l'imagination, et aussi de différer et de planifier les demandes envoyées par notre *cerveau reptilien* et notre *cerveau mammalien*.

Ces trois cerveaux coexistent en se superposant, toujours selon la théorie du cerveau triunique de Paul McLean (le *cervelet*, partie du cerveau chargé de l'activité motrice, a toujours été associé au cerveau reptilien).

Pourtant, nos pulsions sont encore primitives, puisqu'elles proviennent de notre cerveau reptilien. Mais ces trois couches de notre cerveau doivent fonctionner ensemble, et c'est pourquoi elles sont liées par des faisceaux de nerfs. L'un de ces faisceaux se nomme le « centre de la récompense » ; un autre, le « centre de la punition ». Ce dernier commandera la *fuite* ou la *lutte*. Un troisième est à l'origine de *l'inhibition d'action* ; c'est lui qui nous commande de ne plus rien faire lorsque toute action s'avère impossible.

Par exemple, la mère qui caresse son enfant, la médaille qui flatte l'amour propre du soldat ou les applaudissements pour un chanteur… tout cela provoque la libération de substances chimiques dans le *centre de la récompense*. Il en résulte du plaisir pour qui est l'objet de cette attention[7].

Pour ce qui concerne la mémoire, il faut comprendre qu'à la naissance notre cerveau est encore immature. Durant les deux ou trois premières années de notre existence, ce que nous percevons de notre environnement est littéralement une « information imprimée » dans notre cerveau, car rien ne pourra l'effacer par la suite. Par *imprimé*, je veux dire que des neurones sont créés et sont connectés entre eux pour accueillir et figer cette mémoire de nos premières années. Ceci exerce une influence importante — déterminante même — dans l'évolution de ce qui devient plus tard notre comportement, notre personnalité. Or, il faut encore garder à l'esprit que cet environnement est en grande partie fait d'interactions avec nos semblables, à commencer par ceux qui nous ont été les plus proches durant cette période : nos parents.

En conséquence de quoi, nous cherchons à reproduire ce que faisaient ces *autres*. Et en conséquence de quoi, nous devons en arriver à reconnaître que ce qui affecte notre système nerveux, depuis notre naissance et peut-être même depuis nos premiers mois passés dans le placenta — ce stimulus qui agit sur notre système nerveux —, provient essentiellement des *autres*. Nous sommes « les autres », seulement les autres ; au sens intellectuel du terme et non politique, bien sûr. Lorsque nous mourons, ces *autres* qui sont

intériorisés par notre système nerveux, qui nous ont formés, qui ont formé notre cerveau, meurent, eux aussi.

En résumé, notre cerveau contient, dès la naissance, des informations élémentaires *innées*, qui sont précieuses pour notre survie, individuellement, et qui se manifestent sous la forme de *pulsions*, c'est-à-dire de réponses « préfabriquées » à des situations, c'est-à-dire qui ne sont pas précédées d'une réflexion. Puis on y trouve des informations *acquises* après la naissance, qui nous rattachent à ces *autres*, nos semblables.

Ces dernières, toutefois, ne nous rattachent pas à eux sous la forme d'un sentiment de camaraderie, de fraternité ou d'amour, mais sous celle, plus rationnelle, de la *préservation de l'espèce*. Il s'agit là d'une réalité qui semble moins noble ou moins romantique que ce que nous avons l'habitude d'entendre, mais qui est *la* réalité. Car, en prétendant être soucieux du devenir des autres, de leurs besoins, de leur bien-être, nous sommes en réalité anxieux de préserver notre espèce, ce qui est une motivation fort différente d'un amour ou d'une « fraternité universelle » en laquelle beaucoup préfèrent croire. D'une manière générale, nous cherchons toujours à justifier nos pulsions par des alibis, lesquels sont souvent des abstractions construites par notre néocortex (c'est là que la psychanalyse de Freud pourrait intervenir dans cette explication, mais, encore une fois, nous nous intéressons seulement à la manipulation).

Donc nos trois cerveaux sont bien là : les deux premiers, le *cerveau reptilien* et le *cerveau affectif* ou *mammalien* fonctionnent à l'insu de notre *conscience*, ou plutôt *sous* le seuil de notre conscience. Ce sont eux qui pilotent nos réactions socialement conditionnées. Le *troisième cerveau*, c'est-à-dire le *néocortex*, fournit une explication par le langage, laquelle fournit à son tour des raisons, des excuses, des alibis pour le travail inconscient des deux premiers.

Nous pouvons comparer l'inconscient, c'est-à-dire ce travail cérébral effectué par les deux premiers cerveaux sous la *conscience* de notre troisième cerveau, à un océan profond. Et ce que nous appelons « la conscience » n'est que la crête de vagues qui apparaissent sporadiquement. La *conscience*, c'est la partie la plus superficielle de cet océan fouetté par les vents des évènements de la vie.

Maintenant, vous pourrez mieux comprendre les effets et les conséquences des quatre *comportements fondamentaux*.

Commençons par le comportement de *fuite*, lequel nous amènera bien vite à celui de *l'inhibition.* Comme l'anxiété se manifeste chez les animaux de la même manière que chez nous, voici le résultat d'une expérience qui a été menée par le professeur Henri Laborit, un grand spécialiste français de la biologie comportementale, et un médecin militaire[8]. Henri Laborit a réalisé de multiples expériences pour déterminer dans quelle mesure il est possible de modifier le comportement, afin de le *conditionner*[9]. On peut dire qu'il a étudié la manipulation et le conditionnement de manière scientifique, et qu'il a été un « Pavlov français ».

1. Un rat est placé dans une cage divisée en deux parties par une cloison. Une porte a cependant été aménagée dans celle-ci. Le sol de la cage est fait de métal, et un courant électrique y est envoyé de manière intermittente, une fois dans sa première moitié, puis une fois dans la seconde, et ainsi de suite, alternativement. Cependant, avant que le courant électrique ne soit envoyé dans une moitié du sol, un signal sonore avertit l'animal que le choc électrique se produira dans quatre secondes. L'animal ne le sait pas, bien sûr, mais il apprend vite, bien qu'il ait une certaine appréhension au début. Cela ne lui prend pas beaucoup de temps pour voir qu'il y a une porte, et il la franchit.

La même chose se reproduit quelques secondes plus tard dans la seconde moitié de la cage où le rat a trouvé refuge. À nouveau, le rat apprend qu'il peut éviter la punition du petit choc électrique en revenant dans la première moitié de la cage, grâce à cette porte. L'animal est soumis à cette expérience dix minutes par jour durant sept jours de suite. À l'issue de ces sept jours, il est en parfaite santé. Son poil est soyeux, et sa pression artérielle est normale. Il a évité la *punition* en utilisant *la fuite*, qui lui a procuré une *récompense*. Ça a été pour lui une expérience agréable : il a préservé son équilibre biologique.

Mais ce qui est facile pour un rat dans une cage l'est moins pour nous dans notre société moderne et très codifiée. Car certains de nos besoins ont été créés par cette société, et nous les connaissons depuis notre enfance. Il nous est rarement possible de les satisfaire par le comportement de la *lutte*, lorsque la *fuite* s'avère inefficace. Lorsque nous sommes confrontés à une personne qui a un but différent du nôtre — ou le même —, et que nous nous trouvons obligés d'entrer en compétition pour l'atteindre, il y a un gagnant et un perdant. Le résultat en est souvent la domination de l'un par l'autre ;

c'est *lui*, ou *nous*. Chercher à dominer dans un espace physique ou virtuel, que nous pouvons appeler « un territoire » ou « une entreprise », respectivement, est le besoin fondamental de tout comportement humain, quoique nous ne soyons pas conscients de cette motivation. Car il n'y a pas de choses telles que « l'instinct de propriété », ni « d'instinct de domination » en vérité. Notre système nerveux central nous a appris la nécessité de garder pour notre propre usage une personne ou un objet, qui est également convoité par *l'autre* ; c'est toujours comme ça. Si vous avez dû vous « battre » pour séduire, puis garder *pour vous* « votre » partenaire, alors vous comprendrez cela mieux encore.

Et ce n'est pas tout, puisque nous avons aussi appris que, dans le contexte de cette compétition pour garder cet objet ou cette personne pour nous seul, nous avons dû *dominer*. C'est là que se situe l'origine de ce que nous appelons *le pouvoir*, du point de vue politique et social cette fois.

J'ai expliqué plus haut que « nous sommes *les autres* ». Voici maintenant pourquoi. Contrairement à la plupart des animaux qui bénéficient, dès la naissance, d'un bagage de connaissances *innées*, un enfant sauvage abandonné loin de ses semblables ne grandira jamais pour atteindre le stade adulte. Il ne saura jamais comment marcher ou parler. Il se comportera comme un petit animal. Nous avons besoin d'une éducation pour atteindre notre maturité, pour ne pas être des animaux. Faute de cette éducation, nous deviendrions des « enfants sauvages », puis des sauvages tout court une fois entrés dans l'âge adulte. C'est à peu près ce qui est arrivé à ces enfants de familles pauvres et à l'éducation rudimentaire (dans les bidonvilles et les banlieues), voire inexistante, dont les comportements nous étonnent aujourd'hui. Très tôt, ils ont été abandonnés à eux-mêmes, ce qui explique que leurs comportements sont souvent plus impulsifs que réfléchis, voire pas du tout réfléchis, exactement comme ceux des animaux.

L'éducation que nous ont donné nos parents *est* un *conditionnement*, que le terme nous plaise ou non. En principe, ce conditionnement doit faire de nous des personnes civilisées et préparées pour la vie dans la société des adultes civilisés. Car nous devons partager les mêmes valeurs morales pour pouvoir vivre ensemble de manière pacifique. En dehors de toute considération génétique, dont l'influence (quoique pas systématique) sur la descendance est reconnue, un enfant élevé avec attention par des parents sociables ayant eux-mêmes reçu une bonne éducation deviendra un adulte ayant une bonne éducation, dans une large majorité de cas. Un enfant issu

de parents marginaux ou criminels deviendra un adulte marginal ou criminel lui-même, dans une large majorité de cas. Il existe des exceptions concernant ces deux cas opposés, que le thème de la manipulation nous fera découvrir et mieux comprendre presque tout au long de ce livre.

Voyons brièvement en quoi consiste une éducation normale, et pourquoi elle est un *conditionnement*. Grâce au langage, l'Homme a été capable de transmettre à ses générations successives une expérience qu'il a acquise au cours de milliers d'années. Cela fait déjà bien longtemps qu'il n'est plus en mesure d'assurer seul sa propre survie. Il a besoin des autres pour cela. Il ne peut tout savoir ni n'est capable de tout faire. Depuis l'enfance, la *survie du groupe* dépend de ce que l'enfant doit *apprendre* pour vivre en société ; il s'agit donc d'une connaissance *acquise* ; nous ne naissons pas avec, contrairement aux animaux chez lesquels elle est *innée*. Nous apprenons à nos enfants à ne pas souiller leurs pantalons, et à faire leurs besoins dans un pot. Le chat, lui, va « instinctivement » recouvrir ses excréments, même s'il n'a pas eu de parents pour le lui apprendre, grâce à son *inné* qui est plus riche que le nôtre. Puis, très rapidement, nous leur apprenons comment se comporter, afin de maintenir la *cohésion du groupe*. Nous leur enseignons ce qui est beau, ce qui est bien, ce qui est mal, ce qui est laid… Nous leur enseignons ce qu'ils doivent faire, et nous les *récompensons* et les *punissons* selon ces critères, sans considération pour ce que leur plaisir leur dicte de faire. Ils sont punis ou récompensés selon si leur comportement est conforme au besoin de survie du *groupe*, et non à leur besoin personnel.

À grande échelle et à notre époque, ce *groupe*, c'est la Nation. Nous devons préserver la cohésion de tous les individus habitant dans notre pays pour qu'ils forment cette Nation ; c'est un travail de tous les instants. Le gouvernement est là pour l'encadrer, car c'est son rôle. Il crée pour cela des lois devant protéger les enfants de la maltraitance, de l'abandon, de l'incapacité de leurs parents à les élever. Et il crée et entretient un système éducatif obligatoire pour les alphabétiser, et leur transmettre un bagage culturel minimum sans lesquels ils seraient des inadaptés sociaux une fois devenus adultes.

Malgré les immenses progrès que la science a accomplis durant les deux derniers siècles, nous ne maîtrisons toujours pas totalement le fonctionnement du système nerveux duquel tout part, depuis nos besoins les plus élémentaires jusqu'aux plus élaborés, tels que l'économie et la politique. Cela ne fait guère qu'un peu plus d'un demi-siècle que nous

commençons à comprendre comment le système nerveux établit ses cheminements et connexions devant être programmés par l'imprégnation du « conditionnement social », en commençant par ses molécules chimiques qui sont les « briques fondamentales » le constituant. Et tout cela selon un mécanisme agissant à l'insu de notre conscience. En d'autres mots, nos pulsions et nos automatismes culturels sont masqués par le langage, par le discours logique. Nous mentons aux autres comme à nous-mêmes, tous les jours, chaque minute de notre vie.

Car le langage qui précède l'action n'est que l'*alibi* de la vraie cause de la domination. Il est là pour masquer le mécanisme qui l'établit, et pour nous convaincre qu'en travaillant « pour le *groupe* » nous nous accordons une récompense à nous-mêmes. En réalité, tout ce que nous faisons dans la société ne sert qu'à préserver des hiérarchies qui se cachent derrière des alibis linguistiques fournis par le langage au titre « d'excuses ». Cette réalité-là, qu'il est encore plus difficile d'accepter, nous empêche d'arriver à la création et au bon entretien de cette grande collectivité que nous appelons « la Nation » (qu'Herder fut le premier à l'avoir imaginée ainsi[10]).

2. Voici maintenant ce qui arrive à notre rat, lorsque la porte de communication entre les deux compartiments est fermée. Il ne peut s'échapper ; il doit subir une punition qu'il ne peut éviter par la fuite. Cette punition déclenche alors son *comportement d'inhibition*. Il apprend que toute action s'avère inutile. Il ne peut ni s'échapper ni lutter. Il cesse toute action. Cette inhibition est accompagnée d'un état de tension — le *stress* — qui le mène à l'*anxiété*. L'anxiété est l'impossibilité de dominer une situation, et lorsqu'elle se prolonge trop longtemps, elle crée des désordres biologiques profonds. Ces désordres sont d'ailleurs si profonds que, si un microbe est présent dans l'organisme — un microbe contre lequel il peut se défendre en situation normale —, désormais il ne peut le combattre. Il contracte alors une infection. Une cellule cancéreuse, que son organisme pourrait annihiler lors de circonstances normales, se développera à partir de ce moment pour former un cancer, par exemple.

Chez nous, humains, ces dysfonctionnements biologiques mènent à toutes ces maladies que nous appelons « maladies du monde civilisé », ou « maladies psychosomatiques ». C'est-à-dire l'ulcère de l'estomac, l'hypertension artérielle, l'insomnie, la fatigue chronique, l'inconfort

extrême qui mène à la dépression… Car nous avons un néocortex plus développé que celui du rat, qui nous permet une réflexion plus complexe et plus complète que la sienne. Lorsque nous sommes inhibés, nous sommes capables d'imaginer différents scénarios découlant de notre incapacité à agir, tous plus catastrophiques les uns que les autres.

L'intelligence supérieure n'apporte pas que des avantages, car lorsqu'il est sur le point d'être confronté à une menace, le crétin est généralement incapable de pleinement l'anticiper et d'en mesurer toutes les conséquences ; il fuit ou il lutte jusqu'à sa fin sans être passé par l'étape de l'inhibition. C'est ainsi que, parfois, le crétin parvient à s'en tirer *in extremis*, par la grâce d'une faiblesse inattendue de son agresseur ou d'un hasard, là où l'intelligent, se « sachant perdu de toute manière » parce que ses facultés intellectuelles lui ont permis d'envisager tous les scénarios, se laisse mourir sans ne rien tenter parce qu'il « sait » que c'est inutile. Cela explique pourquoi les gens qui travaillent et vivent dans des conditions stressantes ont une espérance de vie inférieure à la moyenne. Très inférieure dans quelques activités, telles que les entreprises où le stress est élevé au niveau d'une culture devant favoriser la production et la discipline, la police et la gendarmerie où le stress empêche le laxisme et la tolérance, l'armée, même en temps de paix, où le stress stimule la combativité, et les entreprises de sécurité et de gardiennage, où le stress stimule la vigilance. Les acteurs de toutes ces entités sont donc manipulés grâce à une reproduction plus élaborée de l'expérience du rat dans la cage électrifiée.

3. Maintenant, dans une troisième situation, le rat ne peut toujours pas s'échapper. Il recevra la même punition, mais il sera confronté à la présence d'un second rat dans sa cage qui lui servira « d'adversaire ». Dans ce cas, il s'attaquera inévitablement à lui, bien que ce soit un combat tout à fait inutile. Il est toujours puni, mais comme il a pu effectuer une *action*, il n'aura pas de problèmes tels que ceux énumérés dans le deuxième cas ; il sera en excellente condition, bien qu'il ait reçu la même punition.

Le propos d'un système nerveux *est* l'action, cette dernière expérience l'a démontré. Mais dans le cas de l'Homme, les lois de la société lui interdisent cette forme de violence contre ce qui l'agresse. Par exemple : l'employé qui se trouve dans l'obligation de travailler avec un collègue qu'il déteste ne peut pas lui mettre son poing dans la figure. S'il le faisait, il irait probablement en prison. Il ne peut pas non plus choisir la fuite. S'il

fuyait, il se placerait dans une situation qui le mènerait à la perte de son emploi, et donc de ses besoins nécessaires à sa survie. C'est pourquoi, durant des jours, des semaines, des mois, puis des années, son action est constamment *inhibée*.

L'Homme dispose de bien des manières de ne pas céder à ce comportement d'*inhibition* : l'action d'agression que nous venons de voir. Car, on le comprend mieux maintenant, l'agression n'est jamais gratuite ni absurde, depuis le point de vue des neurosciences, puisqu'elle résulte d'une impossibilité d'agir de manière efficace. Nous avons tous un jour donné un coup de poing sur une table, ou violemment fermé une porte, « de colère », en réaction à une *frustration* puisque nous avons estimé ne rien pouvoir *faire* d'autre. Certains vont jusqu'à casser de la vaisselle ou autre chose, uniquement pour *agir* lorsqu'aucune action payante n'est en vue.

La complexité et la dureté grandissante de la société moderne poussent une petite minorité d'individus à tirer sur des gens, souvent au hasard dans ce cas, puis à se donner la mort, toujours pour cette même raison (mais aussi, dans ces cas extrêmes, parce que l'intensité de la frustration a été très élevée). C'est la même chose pour les terroristes, dont les actes sont tout aussi désespérés et rarement payants. C'est une autre vérité qui n'est pas bonne à dire dans une salle de tribunal. Nous savons très bien que l'individu qui met le feu à une voiture ne le fait ni par intérêt, ni même par plaisir. Il le fait pour répondre à une demande pressante d'*action* en réponse à une agression ou à une frustration intense et prolongée. Comme cette demande se passe sous le seuil de sa conscience, il ne peut l'expliquer rationnellement, lorsqu'il se fait prendre par la police. Car lui-même ne le comprend pas ; et il admet après coup qu'il a été stupide, « qu'il ne sait pas ce qu'il lui a pris ». En fait, il ne l'a fait que pour une seule raison : tout ce qu'il a entrepris avant cela s'est avéré vain.

On pourrait trouver des circonstances atténuantes à plus de la moitié des délinquants pour cette dernière bonne raison, car, après tout, les psychiatres connaissent très bien ces bouffées de violence et leur cause, et ils leur ont même donné le nom de « décompensation » (c'est-à-dire un relâchement soudain de la *compensation* suite à un épuisement des ressources morales). Mais leurs victimes ne le comprendraient pas, et l'accepteraient moins encore, tout comme « l'opinion publique » en général. Il faut donc punir une seconde fois celui qui, en son for intérieur, estime l'être déjà. Les condamnations sanctionnant ces actes, quelles que soient leurs duretés, ne

les empêcheront donc pas de se renouveler, bien souvent. Ne peut pondérer une statistique les concernant que la variabilité du *seuil de tolérance* d'un individu à un autre, tant que le mal qui les ronge durera. Souvent, ces individus ont reçu peu d'attention lorsqu'ils étaient enfants. Ou, tout à fait à l'opposé, il s'agit de gens dont les parents se sont montrés trop prévenants et trop indulgents lorsqu'ils étaient enfants, et qui ont donc « appris » à avoir un seuil de tolérance à la frustration faible. L'action d'agression intervient sitôt que ce seuil de tolérance est franchi.

Revenons à l'inhibition, puisque c'est la réponse à l'agression la plus fréquente dans notre société moderne. Lorsqu'une personne durablement inhibée parvient à résister à cette demande d'*action* pendant une longue période, sa santé est affectée, ainsi que nous l'avons vu, mais pas juste physiquement. Car des dérangements biologiques latents causent : non seulement l'apparition de maladies infectieuses, mais aussi un comportement que nous qualifions ordinairement de « maladie mentale ». Lorsqu'il lui est impossible de diriger son agressivité contre une autre personne — celle qui l'agresse —, elle peut encore la diriger contre elle-même. C'est-à-dire qu'elle peut réagir *somatiquement*, physiologiquement, en agressant son estomac par une hyperacidité gastrique, par exemple, lui causant ainsi un trou que l'on nomme un *ulcère gastro-duodénal*. Ou alors, elle agressera son cœur et ses artères, parfois par des lésions graves menant à d'importants troubles cardio-vasculaires, tels qu'un infarctus ou une attaque cérébrale. Un individu qui est durablement inhibé voit son espérance de vie raccourcie, nous l'avons vu ; les exceptions sont rares au point qu'elles intéressent les chercheurs. Même chose pour les « célibataires endurcis », qui vivent moins vieux que les gens qui finissent leurs vies avec un conjoint. Car ceux-là subissent une frustration durable du besoin de sécurité et d'affection (l'amour prolonge la vie ; son absence la réduit). Souvent, le décès d'un des conjoints d'un couple est rapidement suivi de celui de l'autre.

Cette agression peut également se manifester sous la forme d'éruptions cutanées ou d'asthme. L'asthme est une maladie de la société moderne ; nos arrières grands parents en souffraient plus rarement que nous. Mais aujourd'hui, c'est un mal devenu assez commun dont nous préférons rejeter pudiquement la cause sur la pollution, la cigarette ou les poils de chat.

L'autre manière dont cette personne dispose pour diriger cette agression contre elle-même s'avère même plus efficace : elle peut se suicider. Car le suicide est une *action* qui permet de mettre fin à une souffrance prolongée, et aussi de *réagir* contre une indifférence perçue comme une forme passive d'agression. À ce dernier propos, des statistiques ont mis en évidence d'inexplicables différences de réaction à l'inhibition selon l'origine ethnique. Par exemple, les Noirs américains, pourtant culturellement intégrés dans une société majoritairement blanche depuis plusieurs générations, se suicident rarement ; au point que les enquêteurs de la police américaine l'ont appris, et considèrent toujours le suicide d'un noir comme une mort suspecte, jusqu'à ce que des preuves formelles démontrent qu'il s'agit d'une exception[11].

Certains manipulateurs, parmi les plus habiles et les plus retors, tirent consciemment profit de l'inhibition d'action et de la frustration, en s'efforçant de créer des contraintes, des sources de frustration, et de dresser des obstacles autour de ceux qu'ils choisissent pour victimes, assez subtilement pour qu'elles ne puissent ni les anticiper ni connaître leurs vraies origines. Il s'agit d'une tactique d'agression qui consiste à fermer toutes les issues qui permettraient à la victime de fuir, *sauf* celle que son manipulateur veut qu'elle « choisisse » d'*elle-même*. Si, tel le rat dans la cage de l'expérience que nous avons vue, la victime emprunte effectivement cette issue *sans que personne ne le lui ait formellement demandé*, la manipulation aura eu lieu, et il sera donc impossible de démontrer la responsabilité de son manipulateur devant un tribunal.

Comme beaucoup de manipulations sont tout de même élaborées de la sorte, la plus simple et la plus efficace des défenses contre celles-ci est souvent *l'inaction*, qui devient dans ce cas une forme d'*action* payante et gratifiante, même lorsqu'elle s'avère pénible à entreprendre.

D'autres de ces manipulateurs chevronnés, lorsqu'ils exercent une fonction de cadre au sein d'une organisation ou d'un groupe de personnes, agissent en provoquant une « cascade d'*agressions* » (ou « pyramide d'agressions »), ce qui est une tactique de dilution de leur responsabilité. Par exemple : un cadre d'une entreprise (le manipulateur) frustre l'un de ses chefs de service, sachant que la seule option qu'aura ce dernier (s'il ne fuit pas) sera un comportement de *lutte* dirigé contre son subordonné direct, ou ses subordonnés s'il en a plusieurs. Il s'agit d'un cas identique à celui de la

deuxième expérience avec le rat dans la cage. À défaut de pouvoir s'en prendre à son agresseur, ce chef de service pourra *agir* en se défoulant sur des innocents, puisque l'on peut dire que cette solution « lui tend les bras ». Le cadre manipulateur aura alors atteint son objectif en n'utilisant d'autre moyen que l'un des quatre comportements fondamentaux du cerveau reptilien de son subordonné, que le résultat qu'il en attend soit de provoquer son licenciement suite à des plaintes répétées du petit personnel, ou, au contraire, de faire augmenter la productivité sans augmentations de salaires ni embauches. La seconde option est une technique de management institutionnalisée depuis toujours dans l'armée et dans la police.

La plus courante des cascades d'agressions consiste à punir tout un groupe pour une faute commise par un seul de ses membres. Bien que ce soit irrationnel, les membres du groupe injustement punis ne s'en prendront pas au despote qui a institué cette règle, et qui est le véritable agresseur, mais à celui qu'il leur a désigné comme le responsable de leur punition. Le manipulateur fournit ici à tous les membres du groupe un alibi qui les dispensera de s'attaquer à lui, en réponse à ses agression, afin qu'ils croient justifié de se défouler à plusieurs sur un individu isolé. C'est une manipulation particulièrement perverse dont le but réel est d'inhiber tout le groupe et, à la fois, d'y faire naître un esprit de corps devant faire disparaître la notion d'individualité.

À plus grande échelle, on utilise cette technique de manipulation lorsque l'on crée une loi qui pénalise toute une population en réponse à un délit commis par quelques individus. Dans ce cas, le but est d'inciter à la délation.

Une autre de nos vulnérabilités à la manipulation est une tendance à une soumission excessive à une autorité qui se présente explicitement comme telle, ou implicitement lorsque nous avons affaire à un manipulateur. Ce phénomène psychologique, lorsqu'il est exploité, est appelé en épistémologie l'« appel à l'autorité »[12]. Par exemple, une personne qui se présente à nous comme un spécialiste quelconque nous incite implicitement à nous soumettre à ses avis, donc à son autorité, même lorsque celle-ci n'est pas attendue. Nous remettons rarement en question la supériorité intellectuelle et les opinions du « docteur » (un titre que des manipulateurs utilisent pour parvenir à leurs fins), même lorsqu'il n'est pas question de médecine. Nous montrons, consciemment ou pas, une soumission spontanée

et implicite envers celui qui se présente à nous comme une personne riche, puissante, « qui a des relations ». Nous acceptons souvent ses conseils, mais nous nous sentons mal placés pour lui en donner. De cette relation inéquitable peut facilement naître une autre de dépendance, sans que jamais un ordre ne soit donné ni que la moindre demande ait été formulée.

Je cite à cet instant ce cas d'un manipulateur particulièrement habile et culotté, qui, à la sortie d'une bretelle du périphérique parisien, venait se présenter aux automobilistes à l'arrêt au feu rouge pour leur expliquer qu'il était médecin, qu'il venait de se faire voler sa voiture sous ses yeux, avec toutes ses affaires à bord, et qu'il avait besoin de 10 francs pour pouvoir prendre le train et retourner à son cabinet. Bien habillé, et bien coiffé, ayant une élocution d'excellente qualité et une attitude générale qui dénotait de l'intelligence, de la culture et de l'éducation, associées à une surprenante assurance, il a ainsi dupé une majorité des gens qu'il approchait, et gagné par jour et par cette manipulation autant d'argent qu'un médecin généraliste, en effet.

L'efficacité de la soumission à l'autorité, et surtout les excès vers lesquels elle peut nous conduire, ont été scientifiquement démontrés par Stanley Milgram[13], grâce à une expérience originale connue depuis sous le nom d'« expérience de Milgram ». L'objectif de l'expérience était de mesurer le niveau d'obéissance à un ordre par celui qui l'exécute, même lorsqu'il est contraire à la morale. La voici.

Des sujets recrutés par une petite annonce, chacun payé 4 dollars pour une heure, acceptèrent de participer, sous l'autorité d'une personne « présentée comme compétente », à une expérience d'apprentissage où il leur serait demandé d'appliquer des traitements cruels (décharges électriques) à des tiers, sans autre raison que de « vérifier les capacités d'apprentissage ». L'expérience leur était décrite comme une étude scientifique de l'efficacité de la punition, ici par des décharges électriques, sur la mémorisation. La majorité des variantes de l'expérience eut lieu dans les locaux de l'université Yale, aux États-Unis. Les participants étaient des hommes âgés de 20 à 50 ans de tous milieux et de différents niveaux d'éducation. Les variantes impliquaient le plus souvent trois personnages :

1. « l'élève », censé s'efforcer de mémoriser des listes de mots, et qui recevait une décharge électrique de plus en plus forte à mesure que le nombre de mauvaises réponses augmentait ;

2. « l'enseignant », qui était le participant à l'expérience payé 4 dollars pour dicter les mots à l'élève, vérifier la validité de ses réponses, et chargé de lui envoyer une décharge électrique pour sanctionner chaque mauvaise réponse ;

3. « l'expérimentateur », représentant officiel de l'autorité, vêtu de la blouse grise du technicien et devant montrer autant de confiance en lui-même que d'autorité.

En réalité, « l'expérimentateur » et « l'élève » étaient des comédiens, et les boutons du pupitre mis à disposition de l'enseignant qui était donc le vrai cobaye n'envoyaient aucune décharge électrique. Il était aisé d'expliquer au cobaye qu'il prêtait son concours à une expérience d'apprentissage par la punition inspirée de celles qu'avait menées Ivan Pavlov avec des chiens.

Au début de l'expérience simulée, le futur enseignant était présenté à « l'expérimentateur » et à « l'élève ». L'expérimentateur lui décrivait les conditions de l'expérience. Il était informé, qu'après tirage au sort, il serait l'élève ou l'enseignant. Puis il était soumis à un léger choc électrique réel de 45 volts, afin qu'il puisse se faire une idée de la *punition* qu'il infligerait à son élève. Cette étape de l'expérience permettait aussi de le convaincre qu'elle était bien réelle. Le tirage au sort, truqué, donnait toujours le rôle « d'enseignant » au cobaye.

L'élève était ensuite placé dans une pièce distincte, séparée par une fine cloison, et attaché sur une chaise assez bricolée pour avoir l'air d'être « électrique ». Puis, l'enseignant était installé assis devant un pupitre dont les boutons indiquaient des voltages compris entre 15 et 450 volts, et était invité à poser les questions à l'élève. Les décharges électriques qu'il croyait envoyer à l'élève pour sanctionner ses erreurs évoluaient par incréments de 15 volts. L'élève simulait sa réaction aux chocs électriques par des plaintes de plus en plus fortes à mesure que le voltage augmentait, et à partir de 75 volts. Arrivé à 135 volts, il hurlait ; à 150 volts, il suppliait d'arrêter l'expérience. Après le choc de 300 volts, il annonçait qu'il se révoltait en refusant de répondre. À ce moment-là, l'expérimentateur indiquait au cobaye (l'enseignant) qu'une absence de réponse était considérée comme une erreur, et qu'une décharge de 15 volts de plus que la précédente devait être administrée à l'élève.

Arrivés au stade des 150 volts, presque tous les cobayes exprimèrent leurs doutes à l'expérimentateur. Celui-ci les rassurait alors en leur expliquant que l'expérience était sous contrôle scientifique, et qu'ils ne seraient pas tenus pour responsable des éventuels incidents. Lorsque le cobaye décidait d'arrêter l'expérience, l'expérimentateur devait toujours fournir les réponses suivantes, dans le même ordre, et à chaque refus renouvelé :

1. « Veuillez continuer s'il vous plaît. »
2. « L'expérience exige que vous continuiez. »
3. « Il est absolument indispensable que vous continuiez. »

Et enfin, plus fermement :

4. « Vous n'avez pas le choix, vous devez continuer. »

Si le cobaye persistait dans son refus après la quatrième réponse de l'expérimentateur, l'expérience était interrompue. Sinon, elle ne prenait fin que lorsque le cobaye avait administré trois décharges maximales de 450 volts à l'élève. Précisons à cet instant que le bouton « 450 volts » était souligné de la mention : « Attention, choc dangereux ».

Cette expérience fut renouvelée avec 656 cobayes. Lors des premières expériences menées par Stanley Milgram, 62,5 % (25 par groupes de 40, en moyenne) des sujets menèrent l'expérience à terme, en infligeant à trois reprises les électrochocs de 450 volts. Tous les participants acceptèrent le principe annoncé, et, éventuellement, après encouragement, atteignirent les 135 volts. La moyenne des chocs maximaux (niveaux auxquels s'arrêtèrent les sujets) fut de 360 volts. Toutefois, chaque participant interrompit l'expérience à un moment ou à un autre pour questionner l'expérimentateur, avant de la poursuivre. Beaucoup présentèrent des signes de nervosité extrême et de réticence lors des derniers stades (protestations, rires nerveux, etc.). Stanley Milgram qualifia ces résultats « d'inattendus et inquiétants ». Des enquêtes préalables menées auprès de 39 médecins-psychiatres avaient établi une prévision d'un taux de sujets envoyant 450 volts de l'ordre de 1 pour 1000, avec une tendance maximale avoisinant les 150 volts.

L'expérience de Milgram permet aujourd'hui d'évaluer les chances pour que les subordonnés d'un manipulateur se soumettent à son autorité, tout en étant conscients du danger que leur passivité fait courir à la victime qu'il leur désigne.

Enfin, les deux dernières de nos principales vulnérabilités à la manipulation sont l'« effet de groupe[14] » et l'« effet de mode[15] ».

L'*effet de groupe* fait régulièrement l'objet d'expériences en milieu universitaire. L'expérience de l'effet de groupe met en évidence le fait que la pression d'un groupe d'au moins deux personnes peut nous faire douter de nos certitudes. La plus classique consiste à présenter au cobaye une théorie absurde, que celui-ci conteste tout d'abord. L'insistance et la véhémence du groupe finiront par convaincre le cobaye d'accepter la théorie comme valide, ce qui confirme que la persuasion peut l'emporter sur la raison, sitôt qu'elle est le fait de plusieurs individus.

L'*effet de mode* repose sur notre tendance à imiter ce qui nous est présenté, explicitement ou implicitement peu importe, comme un « exemple à suivre », puisque « les autres le font », bien qu'aucune récompense ne nous sera offerte en échange de notre soumission, sinon une stimulation de notre besoin inconscient d'*appartenir à un groupe* (besoin de sécurité, crainte de l'isolement, toujours commandé par notre cerveau reptilien). Mais il repose aussi — sinon, ou simultanément — sur notre besoin de nous *identifier* à une personne que nous admirons (politicien, chanteur, acteur, sportif, etc.). Cette autre réponse à la stimulation implicite de nous soumettre au choix d'une personne correspond à une attente de notre *centre de la récompense*, que nous avons entrevu plus haut. Car, en imitant une personne admirée par un grand nombre, nous espérons lui emprunter un peu de cet amour, et nous valoriser aux yeux des autres. Mais aussi, nous revendiquons ainsi un style de vie ou une idée politique qui nous permet de nous rapprocher d'un *groupe*, encore. Dans tous les cas, nous avons cédé à une forme légère de manipulation.

Nous aurons l'occasion d'aborder l'*effet de groupe* et l'*effet de mode* dans des contextes concrets, dans de prochains chapitres. Une connaissance plus complète et argumentée de l'effet de mode peut être trouvée dans quelques ouvrages du sociologue et criminologue Gabriel Tarde[16] (1843-1904), toujours d'actualité.

2. Manipulations de tous les jours ; manipulations pour tous.

Si nous considérons la manipulation au sens large de ce qu'elle implique, nous sommes tous manipulés, et nous avons au moins deux caractéristiques qui nous valent l'intérêt d'un manipulateur : 1. celle d'être un consommateur ; 2. celle d'être capable de transmettre une opinion. Car lorsque, dans notre société moderne, nous n'avons plus les moyens de consommer, nous intéressons deux fois plus le manipulateur pour notre capacité à transmettre une opinion, puisque nous sommes dans l'attente d'une opinion (adhésion à un consensus quelconque) qui nous permettra de consommer à nouveau. Au-delà de ça, bien sûr, il y a dans notre personnalité, nos activités ordinaires et notre statut social, d'autres caractéristiques qui peuvent faire de chacun de nous un individu susceptible d'intéresser encore d'autres manipulateurs, motivés par d'autres intérêts.

2.1. La manipulation du consommateur.

En tant que consommateurs, nous intéressons des entreprises privées industrielles et commerciales qui emploient quotidiennement les compétences d'experts en marketing et en publicité. Ces experts utilisent des techniques et des stratégies qui visent à tromper notre entendement, à capter notre attention pour nous pousser à acheter un bien ou un service. La communication, le marketing, la publicité, le merchandising, le packaging sont des formes sophistiquées et codifiées de manipulations. Nous le savons tous, mais nous acceptons volontiers et régulièrement d'en être les victimes, parce que nous en tirons en échange une stimulation de notre *comportement de consommation* (grâce au *centre de la récompense* de notre cerveau). Les manipulations et les manipulateurs de ce genre ne sont donc pas bien méchants, et il serait stupide ou excessif de chercher des stratégies de défense pour leur résister… tant que la limite qui sépare l'échange équitable

de l'arnaque délibérée n'est pas franchie. Mais il se trouve qu'elle est de plus en plus souvent franchie.

À peu près toutes les techniques de marketing et de publicité exploitent le sophisme de l'*appel à la passion*, par opposition à l'*appel à la raison* qui n'est pas un sophisme, puisqu'en appeler à la raison est dire la vérité. L'appel à la passion est un usage sophistiqué de l'*effet de groupe* et de l'*effet de mode* décrits à la fin du chapitre précédent. Dans le cas de la vente de biens, les experts en marketing et en publicité ne parlent cependant pas d'appel à la passion, mais de « stimulation du besoin d'appartenance[17] », plus clair pour eux et plus conforme à leur manière de voir les choses. Mais ça ne change pas grand-chose quant au résultat par rapport à l'*appel à la passion*, désigné comme un *sophisme* en épistémologie[18].

Ainsi que cela a été sommairement expliqué dans le chapitre précédent, nos parents nous ont régulièrement appris à respecter des règles qui nous permettent de nous intégrer au *groupe*, c'est-à-dire à la société dans laquelle nous sommes nés, ceci afin que nous n'en soyons pas exclus. Ainsi, ils nous ont appris à nous conformer à ce que font *les autres*, à nous fondre dans la masse ; et nous reproduisons cet apprentissage avec nos propres enfants.

Ce n'est pas une mauvaise chose, car la vie n'est pas facile pour ceux qui refusent de se conformer aux habitudes, aux codes, au mode de vie et aux opinions et croyances dominantes de la société dans laquelle ils vivent. Il est difficile de vivre dans une société musulmane sans être musulman, de s'opposer au consumérisme dans une autre dont la santé économique et sociale est basée sur la consommation, ou l'inverse.

Comme anecdote le démontrant, une jeune fille de onze ans, orpheline réfugiée politique, fut interpellée à son arrivée en France à l'aéroport parce qu'elle portait un svastika au bout d'une petite chaîne, ce symbole religieux indien dont les branches sont inversées par rapport à la croix gammée du nazisme. On la pria de le retirer tout de suite pour qu'il soit détruit. Cela peut sembler évident et plein de bon sens, ou stupide, mais ça part de la même démarche que de regarder de travers un employé de banque qui, en 2014 et dans le même pays, se présente un matin à son travail vêtu d'un costume jaune d'or, ou rose. À lui aussi, on demandera probablement de le retirer pour en mettre un sombre ; sinon, à tout le moins, il devra affronter toutes sortes de regards et de réflexions moqueurs ou franchement désagréables.

Donc, après le stade de l'apprentissage de notre enfance, la société dans laquelle nous vivons continue de nous apprendre à nous conformer à elle. Nous en sommes récompensés par des attitudes amicales si nous obéissons, et punis par l'exclusion si nous n'obéissons pas ; c'est souvent implicite. Le fonctionnement de notre cerveau est donc conditionné, « formaté » selon « un modèle standard ». Après ça, à nous de trouver des excuses et des alibis pour nous distinguer des autres, pour avoir une individualité propre sans trop nous écarter de ce modèle standard. Ce sont ces caractéristiques sur lesquelles se concentrent les experts en marketing, lorsqu'ils parlent de *stimulation du besoin d'appartenance*.

Car dans notre quête d'une individualité, quelles que soient notre imagination et notre créativité, nous restons sous le contrôle de la pulsion de survie de notre cerveau reptilien, qui nous commande depuis des millions d'années de ne pas nous isoler « parce que c'est dangereux ». C'est pourquoi l'individualité que nous nous trouvons est identique à celles d'autres personnes qui forment un large groupe, que ça leur plaise ou non. Nous nous distinguons des autres en adoptant une échelle de valeurs et un look « conservateur », « grunge », « de gauche », « rock », « paramilitaire », « gay », etc. Et les experts en marketing de relooker leurs produits et d'adapter leurs stratégies et leurs arguments pour capter l'attention de ces sous-groupes, auxquels ils donnent le nom de « cible », et de « cœur de cible » lorsqu'ils parlent des « leaders d'opinion » de ces *cibles*[19]. Un *leader d'opinion* est, le plus fréquemment, un manipulateur qui s'ignore comme tel, car il est une personne qui, « compulsivement » pourrait-on dire, cherche à changer certaines de nos habitudes ou notre échelle de valeurs en étant sincèrement convaincu de le faire pour notre bien. Sachant que tous les *groupes* sociaux et culturels ont des leaders, les experts en marketing et en communication/publicité rédigent pour eux leurs arguments. Or, tous ces arguments ne sont, dans l'immense majorité des cas, que des sophismes ; ils ne sont basés sur aucune prémisse[20] logiquement recevable.

Voici quelques exemples de sophismes employés par les experts en marketing et en communication/publicité pour tromper notre entendement ; ils appartiennent tous à l'*effet de mode*, et sont des syllogismes[21], implicites pour la plupart, et menant à des conclusions erronées :

« Vous *devriez* vraiment acheter ce nouveau blouson. Il est *très tendance* et *tout le monde* en a un. Vous ne voulez tout de même pas passer pour un *has-been*, non ? »

« Quatre-vingt-cinq pour cent des étudiants en université fument le joint — ça, *c'est une bonne raison* ; bon, allez, on s'en roule un, alors. »

« Ce nouveau sport *fait un tabac*. »

« Un million de personnes ont acheté les grille-pain *Grilletou*, donc *ils doivent être bien*, *forcément*. »

Voici quelques mots et expressions clés fréquemment utilisés par ces mêmes experts :

« meilleures ventes » ;
« populaire » ;
« révolutionnaire » ;
« tendance » ;
« élu *produit de l'année* » ;
« *le plus* performant (rapide, silencieux, économique, moins cher) *du marché* » ;
« bon pour la santé » ;
« *enrichi* aux *éléments actifs* (au bifidus actif, à la crinière de cheval, à la pomme verte, aux oligo-éléments, à la corne de rhinocéros, aux testicules de mouton, aux enzymes gloutons, etc.) ;
« *leader* français (européen, mondial…) » ;
« *la préférée* des Français » ;
« *la plupart* des gens admettent que » ;
« *tout le monde* dit que » ;
« il est *généralement admis* que » ;
« nos voisins *trouvent* que ».

Tous ces arguments, lorsqu'employés seuls, sans être supportés par des preuves indiscutables, sont faux ou absurdes. Leur nature et leur mode de diffusion par les médias que sont la télévision, la radio, la presse et l'internet, en font des sophismes entrant dans une catégorie que l'épistémologie a nommée *argumentum ad populum*. L'*Argumentum ad populum*, ou « raison de la majorité », ou « appel à la popularité » est une

figure de rhétorique qui se sert du pouvoir d'influence de la majorité : autrement dit de l'*effet de groupe* et de l'*effet de mode*. Si, par exemple, dans un appel, un leader d'opinion (tel qu'un célèbre journaliste, un homme politique, un scientifique payé pour la circonstance, etc.) s'adresse à un groupe de personnes ou à toute la population, et que celui-ci le soutient, son argument est « souligné ». Ainsi, il devient un « argument d'autorité » que plus personne n'ose remettre en question, le pouvoir l'approuvant étant un large groupe de personnes ou une *majorité* de la population, alors qu'il peut être faux ou vrai, mais exagéré ou absurde dans les deux cas.

Le célèbre écrivain et critique littéraire Anatole France (1844-1924) s'insurgeait déjà contre l'insolente réussite de l'*effet de groupe* et de l'*effet de mode* à tromper notre raison, alors que ces phénomènes n'avaient pas encore été mis en évidence par les chercheurs en psychologie : *« si cinquante millions de personnes disent une sottise, c'est toujours une sottise. »* Quant à l'*argumentum ad populum*, l'écrivain Mark Twain en avait fort justement remarqué : *« Un mensonge peut faire le tour de la terre le temps que la vérité mette ses chaussures. »*

Au moment de remarquer que nous avons été séduits par beaucoup de produits et d'idées avec des arguments de ce genre, nous pointons le doigt sur l'une de nos vulnérabilités à la manipulation : celle de notre préférence inconsciente pour la *passion* au détriment de notre *raison*. Mais alors, pourquoi la passion continue-t-elle à l'emporter sur notre raison, même après avoir chèrement payé ce manque de pondération ?

Parce que, ainsi que cela a été expliqué au chapitre précédent, notre cerveau reptilien est le premier de nos trois cerveaux à réagir aux stimuli de notre environnement. À partir de là, soit l'éducation que nous ont donné nos parents, soit la seule force de notre volonté nous a conditionné à filtrer aussi souvent que possible les pulsions de notre cerveau reptilien ; c'est le néocortex, notre troisième cerveau, qui s'en charge. Et c'est en grande partie la fréquence de ce filtrage par notre néocortex qui fait de nous soit des naïfs, soit des incrédules. « En grande partie », signifie donc « pas toujours », ou « pas forcément ». Car, d'un individu à un autre, la demande du *centre de la récompense* peut être plus ou moins forte. Cela dépend encore de la manière dont nos parents nous ont élevés ; de s'ils ont eu tendance à satisfaire nos moindres envies ou non, de s'ils nous ont appris à *différer* notre plaisir ou pas.

Car, rappelons-le à cet instant : durant les premières années de la formation de notre cerveau, durant notre enfance, l'information qu'il a reçue a été « imprimée » de manière indélébile par l'établissement de connexions neuronales *physiques*. Il nous est donc très difficile, le plus souvent impossible, de contredire les effets produit par ces connexions physiques sur notre pensée, et sur notre comportement général, par rapport aux signaux et aux stimuli que nous envoie à chaque seconde notre environnement (grâce à nos capteurs qui sont la vue, l'ouïe, l'odorat, le toucher, le goût, et qui chacun peuvent être trompés).

En des termes plus simples, si un individu est habitué durant son enfance à obtenir très vite ce qu'il désire, il acceptera très difficilement que cela change lorsqu'il entrera dans la vie adulte. S'il a assez d'argent pour toujours satisfaire ce désir, il sera un gros consommateur, et sera perçu par les autres comme un « jouisseur » ou un hédoniste. Mais ce n'est pas tout, car il ne tolérera pas que les autres refusent d'accomplir ses demandes et satisfassent ainsi ses désirs que réclame le centre de la récompense « hypertrophié » de son cerveau.

Si vous avez vécu votre enfance dans un pays riche et dans un milieu social qui, sans être élevé, a pu au moins vous permettre d'accéder couramment à la plupart des biens et services ordinaires qu'elle offrait (maison, voiture, jouets, nourriture et vêtement variés et à la mode, vacances, etc.), alors vous avez appris à les consommer normalement, sans contraintes. Et du même coup, le comportement de vos parents, et celui de vos camarades qui appartenaient certainement au même milieu social, vous ont appris qu'il était normal de répondre favorablement à des appels tels que « à la mode », « branché », « le meilleur », « très tendance », « bon pour la santé », etc. C'est pourquoi vous achèterez le dernier *iPhone* sans même avoir pris le temps de vérifier si le *Galaxy*, le *HTC*, le *Nokia* ou le *BlackBerry* ne vous auraient pas offert un service plus adapté à vos *réels* besoins. Dans ce dernier cas, il est hautement probable que le seul critère qui aura compté pour vous sera celui de l'*appartenance au groupe*.

Et c'est pourquoi les experts en marketing s'efforcent de recommander aux entreprises qu'ils servent de se construire une « image » et une « notoriété », le plus vite possible.

L'*image*, en marketing, est un mythe dont la construction repose exclusivement sur l'*argumentum ad populum*, et les effets sur la *stimulation du besoin d'appartenance* ; elle est un argument irrationnel qui ne repose

sur aucune prémisse, si ce n'est celle d'une tromperie. Mais, pour les experts en marketing, l'image est une plus-value ajoutée à une marque et à ses produits ou services. À une image peut correspondre une réelle supériorité technique ou de qualité, mais c'est de moins en moins vrai en ce début de XXI^{e} siècle, en raison de la recherche de la réduction des coûts de production. Car, après tout, le but de la construction d'une *image* est qu'elle l'emporte sur les réelles qualités d'un produit ou d'un service, afin que l'entreprise qui les commercialise puisse enfin réaliser de meilleurs bénéfices, ou simplement continuer d'exister. Tant que cette *image* n'est pas construite, c'est-à-dire tant qu'elle ne stimule pas ce *besoin d'appartenance* de la *cible* à laquelle elle s'adresse, alors cette entreprise doit accepter de réaliser de faibles bénéfices pour rivaliser avec les autres par l'argument, rationnel celui-ci, du prix et du rapport qualité-prix.

Par exemple, les marques de cigarettes ne se différencient *que* par l'*image* dans une large majorité de cas. Et les fumeurs eux-mêmes refusent d'admettre, bien souvent, que la première marque de cigarettes qu'ils ont achetée a été un choix reposant sur un désir de s'identifier à un cow-boy, un GI de la seconde Guerre mondiale, à une revendication patriotique ou révolutionnaire, etc. Comment ne pas citer à ce moment cet exemple d'une Française âgé d'une trentaine d'années qui parcourait régulièrement une distance de deux cent cinquante kilomètres aller, juste pour acheter des cartouches de cigarettes *Cartier* dans une ville poste-frontière suisse. Elle le faisait, de son propre aveu tout de même, dans le seul but de faire croire ensuite qu'elle appartenait à un milieu social « exclusif ». Comment ne pas citer cet exemple, devenu fréquent aujourd'hui, de femmes qui investissent une proportion significative de leurs revenus pour s'offrir des lunettes de soleil *Chanel*, *Dior*, *Gucci*, ou *Ray Ban* pour la même raison, pourtant toutes produites pour une petite fraction de leur prix de vente dans une même usine, en Italie. Posséder un sac à main *Chanel* ou *Louis Vuitton* est le rêve de beaucoup de femmes, uniquement motivé par un profond désir, tout à fait compréhensible et pas si irrationnel que ça à notre époque, d'accéder à un statut social supérieur aux leurs.

Dans l'industrie automobile, la marque *BMW* s'est distinguée en étant la première à entièrement baser la construction de ses nouveaux modèles sur l'*image*. Plus précisément, la stratégie de *BMW* consista à se rendre visible dans des compétitions automobiles (telles que des rallyes, en particulier) pour se construire une image de constructeur d'automobiles fiables,

robustes et rapides, tout en étant plus pratiques et polyvalentes que celles construites par *Porsche*. Empruntant à la psychologie, et avec justesse, comme aucun autre constructeur automobile ne l'avait fait auparavant, l'idée des experts en marketing de *BMW* fut d'attirer l'intérêt des acheteurs de voitures (quasi exclusivement mâles à l'époque) avec ses modèles de haut de gamme équipés de toutes les options, pour leur vendre ses modèles de bas et de milieu de gamme sans leurs options, adaptés à leurs moyens financiers, et grâce auxquels elle réalisait des bénéfices. L'acheteur d'une *BMW* d'entrée de gamme, et même de milieu de gamme, étant frustré de comprendre que son modèle serait équipé de jantes en tôle simplement peintes en noir, n'hésitait pas à remettre la main à la poche pour acquérir les quatre belles jantes en aluminium du haut de gamme, « pour une fraction de son investissement, après tout ». Aujourd'hui, *BMW* vend ses automobiles à peu près au même prix, à modèle de niveau égal, que celles construites par *Mercedes*.

Contrairement à une idée reçue, *Rolls Royce* s'est toujours efforcée de pratiquer le meilleur niveau de qualité qui se puisse trouver dans la construction d'une automobile, afin que l'image qu'elle cultivait pour sa marque soit toujours vraie. Mais cette marque a ainsi manqué de prendre les bénéfices qu'elle pouvait en espérer, et elle aurait disparu si *BMW* ne l'avait pas rachetée. Même remarque pour *Bentley*, rachetée par *Audi* quant à elle. Même remarque pour Jaguar, tout d'abord rachetée par l'américain *Ford*, puis par le constructeur indien *Tata Motors*.

Volkswagen s'est imposée avec succès en Chine, tout d'abord en raison d'une fiabilité bien supérieure à celle que proposent les constructeurs automobiles chinois. Ce choix reposait alors sur des prémisses logiques, rationnelles. Mais depuis, en Chine, posséder une *Volkswagen* permet surtout de montrer une appartenance à un milieu social ; là, ce n'est plus rationnel, même si le produit reste bon.

Aujourd'hui, beaucoup de gens à la recherche d'une berline de haut de gamme choisissent sans hésiter une *Mercedes*, encore une fois pour une question d'*image*, et donc d'*appartenance au groupe*. Pourtant, le constructeur japonais *Lexus* aurait dû les faire hésiter, puisqu'il fait tout ce qu'il peut depuis quelques années pour se construire une image similaire, allant jusqu'au sacrifice d'offrir une grosse berline aux performances identiques sinon supérieures, très fiable aussi, avec toutes les options incluses et même plus, un niveau de finition supérieur, pour un prix

inférieur. Mieux, de l'avis de beaucoup d'experts en automobile, cette berline *Lexus* offre une prestation générale supérieure à celles des actuelles *Rolls Royce*, pour un prix deux fois inférieur. Pourtant, cette voiture se vend très mal juste parce qu'elle est plus discrète et qu'elle n'a pas encore d'*image* ; ce n'est pas rationnel non plus.

La « notoriété » dont parlent les experts en marketing fait encore référence à un capital symbolique, très similaire à l'*image*, mais qui repose sur le nombre de personnes qui connaissent une marque et peut expliquer ce qu'elle fait. Une marque ou un bien de consommation peut fort bien avoir une forte image, mais une mauvaise notoriété, ou le contraire. Des marques ayant une notoriété parmi les plus fortes sont *Coca Cola*, *Frigidaire*, *Microsoft*, *McDonald*, *Mercedes*, *BMW*, *Ferrari*…

Certains dirigeants de grandes marques décident à un moment de profiter de l'image et de la notoriété acquises pour réaliser des bénéfices plus importants sur des produits de gamme basse ou moyenne. Les exemples parmi les plus connus de ce cas sont les marques *Pierre Cardin*, *Church's*, *Ted Lapidus*, *Jaguar*, *Alfa Roméo* vers la fin des années 1970…

Tout récemment, la marque *Samsung* vient d'acquérir une grande notoriété, et elle s'en sert pour se créer une image associée à la revendication d'un statut social, grâce à une notoriété et à une image rapidement établies en matière de construction d'écrans plats de qualité.

Dans l'histoire contemporaine du marketing, on trouve des entreprises dont l'étonnante particularité a été de tenter de se fabriquer entièrement, du jour au lendemain, des image et notoriété sur le modèle d'une imposture intellectuelle assez similaire dans son principe à celle que le scientifique Alan Sokal a mise en évidence (voir l'*Introduction* de ce livre). Tel fut le cas de la marque *Chevignon*, réellement lancée pour la première fois en 1979 par un français, Charles Chevignon, mais astucieusement présentée par une énorme campagne de publicité comme une reprise de la fabrication d'une marque américaine née durant les années 1940. Les blousons *Chevignon*, aux looks en tous points similaires à ceux des *flight jackets* des aviateurs américains de la Seconde Guerre mondiale, portaient même des étiquettes les présentant comme tels. Aussi, de fausses vieilles publicités *Chevignon* des années 1940 montraient des hommes, des aviateurs et des policiers portant des vêtements de cette marque. Des spots télévisés présentaient ces vêtements dans un contexte identique, tandis qu'une voix off prononçait la marque *Chevignon* avec un fort accent américain. Les

autres vêtements, tels que des chemises et des pantalons de *jean*, portaient des mentions telles que *« original certified »*, *« authentic fashion »*, *« legendary clothes »*, etc.

En fait, tous ces vêtements étaient des reproductions « certifiées conformes » d'autres qui n'avaient jamais existé. Énormément de gens y ont cru, et ont fièrement porté des vêtements de cette marque en s'identifiant à de jeunes Américains et à des pilotes de la Seconde Guerre mondiale. Encouragé par ce succès, la société *Chevignon* lança même une marque de cigarettes sous son propre nom, dont le packaging couleur vieux carton jauni montrait un avion américain, et les mentions, en français, mais d'inspiration américaine, *« Tradition Excellence ; Original Classique Label ; Authentique Legende U.S. Américaine ; Produit original »*, soulignées de la signature manuscrite *« Chevignon »*. On remarque l'astuce de ces mentions, dont aucune n'était vraiment mensongère puisqu'elles ne voulaient rien dire de concret, mais qui étaient bel et bien faites pour tromper le consommateur sur l'origine du produit. Il s'agit là d'une remarquable manipulation, entièrement basée sur l'implicite et la suggestion, et qui s'arrête toujours à la limite de ce que la loi tolère.

Une autre manière, toujours en usage aujourd'hui, de s'attribuer du jour au lendemain un capital *image* et *notoriété* consiste à reprendre le nom ou le label d'une ancienne marque disparue, sans honnêtement en avertir le consommateur. Ce dernier, voyant sur les publicités des mentions tel que *« Depuis 1885 »*, *« L'authentique »*, *« De père en fils »*, *« La vraie »*, *« La légende »*, croit avoir affaire à « une ancienne et vénérable entreprise » qui ne vend, en réalité, que des copies de produits (qui, parfois, n'ont même jamais existé, eux non plus). Ici, comme dans le cas de *Chevignon*, la manipulation est dans le fait que des clients achètent ces produits uniquement en croyant acquérir une part d'histoire qui les attire particulièrement, et une *appartenance à un groupe* « exclusif ».

Mais la même stratégie de vente se produit à plus grande échelle lorsqu'une entreprise étrangère en rachète une autre, toujours en activité, et ayant également un fort *capital image*. Là, on peut citer des marques universellement connues (donc à forte *notoriété*) : *Chrysler*, qui se présente toujours comme une marque américaine, mais qui ne l'est plus en réalité ; *Rolls Royce* et *Bentley* qui sont aujourd'hui des marques allemandes, et dont les moteurs sont des *BMW* et *Audi* respectivement ; *Ray Ban*, devenue marque italienne, mais dont beaucoup de gens la croient toujours

américaine ; *Cartier*, dont des politiques français portent les montres avec fierté, pourtant sud-africaines depuis 1988 et fabriquées en Suisse ; *Swiss*, la compagnie aérienne en réalité allemande, etc.

Une autre stratégie marketing consiste à stimuler la « recherche d'exclusivité » d'une minorité de consommateurs qui ne sont pas nécessairement fortunés. La méthode, qui relève plutôt de la franche arnaque que de la manipulation, procède tout de même souvent par une astucieuse manipulation. La recherche d'exclusivité stimule un « ego hypertrophié » dont la cause doit être trouvée, elle aussi, dans notre enfance. La recherche d'exclusivité provient le plus souvent d'un complexe d'infériorité culturel ou identitaire ; c'est pourquoi on la rencontre fréquemment chez des individus issus de milieux pauvres économiquement et/ou culturellement, ou qui sont nés dans des pays réputés pauvres économiquement ou culturellement. Celui que l'on appelle populairement le « nouveau riche » est souvent reconnu à son besoin d'exclusivité, malencontreusement associé à une carence culturelle qui ne lui permet pas de distinguer le bon goût et la qualité, ni même d'en estimer convenablement le prix.

Si vous êtes une personne comme celle-là, vous êtes une proie très visible, et toutes sortes de manipulateurs vous tournent autour comme des vautours le font au-dessus d'un animal mourant. Au point qu'il vous sera difficile de terminer votre existence dans le même confort que celui qui est le vôtre aujourd'hui. Arrêtez tout de suite d'écouter les conseils de ceux qui vous ont approché, et consultez attentivement ce livre chaque fois que vous devez prendre une décision importante ou que vous êtes sollicité.

La stratégie marketing de l'*exclusivité* consiste en une tromperie fondée sur la croyance populaire que la qualité d'un produit ou d'un service est proportionnelle à son prix ; c'est tout. Techniquement, la ruse pour y parvenir est toujours de faire appel à une branche de la communication appelée « relations publiques ». Une « opération de relations publiques » peut être, le plus souvent une réception, un gala ou une invitation privée, exclusifs eux aussi, devant stimuler votre conviction que vous appartenez à une « élite », ou vous faire croire que vous en faites partie. En ce sens, ce genre d'opération est une manipulation qui s'attaque à votre ego par la flatterie. Si vous le savez ou que vous l'avez compris, et que cela ne vous engage à rien, acceptez l'invitation et profitez-en. Mais abstenez-vous d'y signer ou d'y acheter quoi que ce soit, et restez sur vos gardes avec les

inconnus qui vous y approcheront ; ce sera sans danger tant que vous en resterez là. L'astuce, bien ironique, d'une opération de relations publiques est de faire de vous à la fois une victime, et un participant d'une manipulation dont voici le principe.

Si vous avez été invité à vous rendre à une réception de ce genre, c'est généralement parce que l'on vous considère à la fois comme un *leader d'opinion* en raison de votre position sociale, et comme une personne qui a les moyens financiers d'acheter ce que l'on y vend. Car, dans ce cas, votre seule présence à cette réception donne du crédit au produit et à l'entreprise qui le vend. C'est ce que penseront la plupart des autres invités qui vous y verront, tout comme c'est que vous penserez en les reconnaissant, vous aussi. C'est aussi pour ça que les plus populairement connus de ces invités ont été payés pour venir ici, eux. Parfois, même, l'entreprise organisatrice leur a donné ou prêté pour une durée indéterminée le produit qu'elle cherche à vendre à tous les autres (beaucoup de marques, en particulier de vêtements, de joaillerie et d'automobiles le font). Par conséquent, votre *besoin d'appartenance* à cette élite présente autour de vous vous incitera à acheter ce produit, soit parce que vous vous en sentirez « obligé » pour continuer d'y *appartenir*, soit parce que vous estimerez que cela vous y fera vous distinguer, et ainsi accéder au rang supérieur de « leader » de cette élite ; soit, plus simplement, et plus stupidement encore, parce que vous voudrez avoir le même produit que la célébrité de la soirée. Et si vous le faites, alors il y a de grandes chances pour que d'autres invités se sentent obligés de vous imiter, ce qui aura fait de vous le complice, actif cette fois, de cette manipulation.

Ce même genre de manipulation se reproduit à l'occasion de galas dits *de charité*. En ces autres occasions, la technique de l'enchère publique stimule les invités qui souhaitent à la fois montrer à tous les autres « qu'ils ont les moyens », et qu'en plus ils ont les qualités morales de l'altruisme et du désintéressement (cela dit : c'est très bon pour l'*image*, et en plus c'est déductible de l'impôt sur le revenu).

La technique de l'*exclusivité* permet de vendre un bien à un prix arbitrairement défini, toujours très supérieur à ce que sa fabrication et son niveau technologique ont coûté, même lorsqu'ils sont réellement très élevés. Parmi les exemples les plus représentatifs de marques qui emploient cette stratégie marketing, on peut citer *Porsche*, constructeur automobile qui, loin d'être le plus gros, est pourtant celui qui réalise les plus gros

bénéfices. Et plus encore *Ferrari*, l'autre constructeur automobile *Maybach*, qui a disparu en 2013 pour avoir échoué, le joaillier *Bulgari*, l'horloger *Richard Mille*, le fabricant de cuisinières *Lacornue*, le couturier et maroquinier *Hermès*, le fabricant de vêtements *Burberry*, et la plupart des producteurs de grands vins français.

Une autre technique qu'utilisent certaines marques désireuses de s'imposer par le prix de leurs produits mérite d'être qualifiée de manipulation franchement malhonnête, puisqu'elle consiste à organiser des ventes dont les acheteurs sont leurs complices, puis de faire autant de publicité que possible autour des sommes folles « dépensées ». Cette pratique est plus fréquemment utilisée dans le marché de l'art, dans le but cette fois de faire connaître un artiste vivant ou défunt, et ainsi de faire monter la côte de ses œuvres. Cette manipulation profite dans ce cas à celui qui en possède le plus grand nombre, et qui spécule couramment sur le marché de l'art. Dans ce cas, la méthode est encore plus efficace lorsque le nom de l'artiste est déjà connu ; elle permet de provoquer une augmentation de plusieurs dizaines de pour cent de sa côte en seulement quelques heures.

Pour ce qui concerne la manipulation en matière de biens de consommation et de services dits de « haut de gamme » ou « exclusifs » : plus nous sommes riches, et mieux nous savons y résister. Si vous êtes riche, alors vos parents ou vous-même avez appris à déceler la manipulation, en y cédant au moins une fois. Vous avez déjà acheté une voiture de luxe en raison de la notoriété de sa marque, par exemple, puis, déçu, c'est comme ça que vous avez appris que la notoriété peut être trompeuse. Vous avez cessé de porter une marque de chaussures réputée pour la même raison, et c'est comme ça que vous avez cessé de regarder la marque et son image pour apprendre à reconnaître les bonnes qualités d'un cuir et d'une cordonnerie.

Du coup, vous achetez souvent des marques que peu de gens connaissent, ou qui n'intéressent pas grand monde « à part vous ». Vous ne voulez plus non plus avoir le sentiment de « vous faire pigeonner » en achetant au prix fort des articles dont le logo figure en gros dessus, parce que vous avez estimé (en toute logique) ne pas avoir à payer la publicité de leurs marques. Bref, vous avez compris qu'*image* et *notoriété* ne sont pas synonymes de qualité. Et puis, de toute façon, vous appartenez déjà à la catégorie sociale supérieure, et donc vous ne voyez pas ou plus l'intérêt de

tromper votre entourage en usant aussi visiblement que possible de marques connues pour les prix qu'elles pratiquent.

2.2. La manipulation du transmetteur d'opinion.

Tant que nous sommes à peu près équilibrés et capables de nous exprimer intelligemment, nous sommes aussi capables de véhiculer une opinion ; un « message » disent les spécialistes de la communication. Cela vaut d'ailleurs aussi pour les entreprises, puisque nous pouvons dire à tous nos amis quelque chose comme « je viens d'acheter "le" nouveau *CBR1000* ; ça pousse un max ! »

Mais en tant que *transmetteurs d'opinions*, nous intéressons surtout les partis et les groupes politiques, les groupes religieux, les organisations non gouvernementales, les mouvements activistes et idéologiques de tous poils, des corporations et des administrations qui recrutent couramment, tels que l'armée, la police, les pompiers et même les services secrets, des sociétés et des clubs exclusifs ou secrets, et encore des sectes ou de petites organisations d'arnaqueurs de tous poils. Toutes ces entités ne sont pas forcément malhonnêtes, toutes ne pratiquent pas la manipulation, mais toutes cherchent à influencer nos opinions, nos choix, et même parfois notre devenir.

La manipulation de celui qui est capable de transmettre une opinion se fait dans une large mesure par le canal des médias. Et dans ce cas, les méthodes employées sont souvent insidieuses, subtiles, totalement invisibles pour celui qui n'en a pas une solide connaissance ; là encore, les méthodes de manipulation par le moyen des médias sont développées dans un prochain chapitre qui leur est dédié.

En fait, il n'y a pas de profil type pour cette catégorie ; l'individu sans le sou qui n'a qu'une éducation élémentaire intéresse presque autant le manipulateur que celui qui est fortuné, a une éducation et une intelligence supérieure, et est influent. La différence réside dans l'approche, pour l'essentiel. L'individu riche se moque souvent des opinions et des revendications politiques et idéologiques, parce qu'il n'a pas besoin de ça pour ne pas s'ennuyer ni pour être aimé et estimé. Le pauvre, lui, peut se trouver une occupation et des amis, et retrouver l'estime de lui-même en s'engageant idéologiquement ; ça ne lui coûte pas grand-chose de plus que les dons d'un peu de son temps et de son intelligence.

Par exemple : les foyers et les centres d'aide sociale sont des endroits où la misère des gens est souvent utilisée comme *levier* d'une adhésion à un groupe, dont les motivations sont idéologiques/politiques. Et il n'est pas rare, dans ce genre de cas, que cette adhésion soit suivie d'un véritable endoctrinement politique ; nous verrons cela en détail dans le dernier chapitre de ce livre. Car les conditions, du point de vue de la psychologie, y sont assez proches de celles que l'on trouve dans des camps de prisonniers de guerre. Il n'y a pas de barbelés ni de miradors dans un foyer d'accueil pour SDF, mais on y trouve un personnel avec un ou plusieurs cadres qui ont une opinion politique ; donc une autorité implicite sur l'accueilli que l'on peut qualifier de naturelle ou *de fait*. On y trouve aussi des chambres collectives, une nourriture simple et imposée, et, bien sûr, des règlements et des horaires fixes.

L'individu qui est déjà privé de tout ce qui lui permettrait d'assouvir les besoins ordinaires qui étaient les siens avant qu'il se trouve précipité dans cette situation, ne trouve pas ce qu'il cherche dans de tels endroits. Son inhibition et sa frustration s'y prolongent. L'activité rémunérée et le repos intellectuel lui sont toujours inaccessibles. Les seuls amis qu'il peut y trouver se trouvent dans une situation identique à la sienne, et donc ils ne l'aideront pas ; voire, ils attendront son aide ou sa contribution. Il est un individu soumis en permanence à divers dangers bien réels et plus graves qu'un licenciement : les effets de la malnutrition, du froid ou, au contraire, d'une grande chaleur prolongée, de diverses maladies infectieuses, et même des agressions violentes et gratuites. Il se trouve donc, indiscutablement, dans une situation identique à celle du soldat en déroute et isolé de son unité dans un pays qui lui est hostile.

Après ça, il ne faut pas s'étonner d'apprendre que de nombreux SDF, loin de chercher refuge dans les foyers et centres d'aide sociale, préfèrent encore dormir dehors, même lorsque les températures sont très basses et mettent leurs vies en danger.

Car, dans les faits, leur besoin d'un apaisement d'une tension nerveuse (le *stress*) qui ne les quitte pas sur de longues durées est plus grand que celui d'une nourriture équilibrée et de quelques heures de température normale et d'abris aux intempéries ; c'est simple à comprendre du point de vue du biologiste comportemental, pas forcément depuis celui de tout le monde. Tout cela rend ces personnes naturellement et hautement réceptives à toute compromission dont elles croient pouvoir espérer une légère

amélioration de leur existence. Bien des manipulateurs le comprennent et le savent, et ceux-là y voient quelques opportunités, puisque, après tout, toutes les conditions permettant une manipulation sont déjà naturellement réunies dans des cas de ce genre.

À partir de là, la manipulation qui prendra place pourra servir des ambitions aussi diverses que de petits travaux domestiques et d'entretien, des courses, et même des tâches ordinairement confiées à des « hommes de main ». Bref, de sa condition de « soldat isolé en déroute », cet indigent évolue alors vers celle de « mercenaire » dont l'unique motivation est un repas chaud, un peu d'alcool ou une petite quantité d'une drogue quelconque. Pour celui qui jouit de tous les avantages qu'offre une société pourtant moderne et établie sur les bases de la démocratie, et qui n'a jamais été confronté à une telle situation, tout cela semble très improbable, impossible ou absurde même. Pourtant, le cas du « soldat en déroute devenu mercenaire » est plus fréquent qu'il pourrait le croire. Et même, il existe et se reproduit au quotidien dans les pays les plus riches, les plus démocratiques et les plus permissifs. En France, par exemple, on peut en estimer le nombre à plusieurs milliers dans l'hypothèse la plus optimiste, et à plus de dix mille dans la plus pessimiste.

À titre d'exemple, il est possible de citer ce cas d'un patron français d'une PME d'une centaine d'employés de la grande banlieue parisienne qui « récupérait » régulièrement des SDF pour en faire ses « boys », hébergés chez lui à temps plein, et exclusivement payés en nourriture, en alcools bon marché, en cigarettes et en vêtements usagés. Cet homme les utilisait pour accomplir des travaux de jardinage et d'entretien, mais aussi des harcèlements dirigés contre diverses personnes. Après leur avoir fait espérer un emploi à temps plein dans son entreprise s'ils se tenaient convenablement et démontraient leurs fidélité et obéissance durant une période probatoire, il les décourageait pour qu'ils partent d'eux-mêmes dans les une à deux années suivant leurs accueils. Fait remarquable, cet homme entretenait des relations avec d'autres qui se livraient à la même pratique, ce qui leur permettait d'échanger conseils et astuces sur « comment manipuler les SDF avec plus d'efficacité ».

Autre exemple : dans un centre d'aide psychosocial, la directrice introduisait dans son discours auprès des requérantes du prosélytisme en faveur d'un mouvement féministe dont elle était une responsable locale. Celles qui y étaient réceptives bénéficiaient alors d'une assistance qui durait

aussi longtemps qu'elles s'impliquaient activement et gratuitement pour le bénéfice du mouvement.

Autre exemple : une chargée de relations avec les demandeurs d'emploi de *Pôle emploi* orientait d'ex-cadres chômeurs de longue durée vers une association éditrice d'un journal régional, au sein de laquelle les nouveaux venus étaient initiés à la pensée politique d'extrême gauche, sans en avoir été avertis auparavant. Tant que l'individu ainsi manipulé se montrait réceptif au discours de cette association, et y travaillait à temps plein à titre gracieux, son interlocutrice à *Pôle emploi* demeurait accommodante sur les obligations de recherches d'emploi dont il devait apporter la preuve chaque mois. Ainsi, il pouvait continuer à percevoir indéfiniment le Revenu minimum d'insertion.

Autre exemple : en échange d'un emploi de chargé de l'entretien des entrées et cages d'escaliers, assorti d'un loyer modéré, pour une grosse société immobilière, un jeune toxicomane et sa compagne, tous deux sans emploi et sans domicile fixe avant cela, devaient discrètement harceler de diverses manières les locataires devenus indésirables, ce qui comprenait des dommages et des sabotages faits à leurs véhicules. Ces instructions leur étaient transmises par un tiers qui se trouvait dans la même situation qu'eux, afin que la société immobilière puisse facilement nier sa responsabilité en cas de problème.

Dans tous ces exemples, rien n'était formellement demandé, tout était implicite, ce qui en faisait des manipulations.

Autre exemple de manipulation dans lequel une partie est explicitement introduite, et qui est très fréquent aujourd'hui. En échange d'un travail d'infiltration de gangs et de réseaux de jeunes délinquants d'une cité de HLM, un jeune chômeur pouvait continuer à bénéficier d'une impunité concernant son activité de revente de cannabis. Et même, le policier avec lequel il entretenait un contact privilégié le récompensait en lui donnant de petits lots de drogues saisies. Lorsque le jeune homme refusait de continuer à faire de l'infiltration, en raison de la dangerosité grandissante de cette activité et des risques réels de mort courus, son contact policier le menaçait alors de le dénoncer auprès des délinquants qu'il avait fait condamner. Et, au cas où l'idée lui viendrait d'aller vivre dans une autre ville, pour fuir, une demande d'interpellation nationale le concernant serait émise, et il serait aussitôt jugé et condamné pour les faits que ce policier gardait « sous le coude ». Il s'agit ici d'une inhibition provoquée, fortement susceptible de

mener à un acte désespéré d'une violence extrême (suicide ou agression), ou vers l'apparition d'une pathologie mentale nécessitant un internement dans un centre psychiatrique.

En résumé de ce qui vient d'être dit concernant les *transmetteurs d'opinions* pauvres. La pauvreté renforce la vulnérabilité à une manipulation, et même à une exploitation pure et simple qui relève de l'esclavagisme. C'est pourquoi ces formes de manipulation qui ne visent pas toujours des gains financiers immédiats, mais dont les effets débouchent pourtant sur une violence psychologique et une dérive morale extrêmes, se rencontrent plus particulièrement dans des sociétés où les disparités économiques et sociales sont grandes. C'est-à-dire, pas forcément dans des pays pauvres. Une grande précarité facilite grandement la dépendance morale, laquelle altère le jugement critique produit par le néocortex, et peut aller jusqu'à rendre caducs tous les principes de réciprocité mutuelle, de morale et d'éthique acquis durant l'enfance.

Le sociologue et criminologue Howard Becker, spécialiste de la *sociologie de la déviance*, a longuement approché et étudié les milieux pauvres et les gangs de jeunes aux États-Unis. De cette approche, il a remarqué une constante qu'il a nommée « concept d'engagement », et qu'il a argumenté dans plusieurs de ses essais[22]. En substance, le *concept d'engagement* d'Howard Becker explique qu'il existe une réciprocité entre le comportement d'un individu dans la société, et ce que cette société lui apporte en échange. Un individu qui a un emploi, un logement, un véhicule personnel, et qui bénéficie pleinement de tous les services publics, à, au-delà de ses obligations morales, un intérêt à respecter les lois et les règles de la société dans laquelle il vit, même si elles lui semblent contraignantes.

Réciproquement, un autre individu qui vit dans cette même société, mais qui n'a aucun des avantages dont jouit le premier, en dépit de son respect de ses lois et de ses règles, en arrivera tôt ou tard à ne plus les respecter puisque, non seulement il n'en tire rien en échange, mais qu'en plus, celles-ci le privent d'opportunités de satisfaire ses besoins les plus élémentaires. C'est la pulsion de survie, qui finit par échapper au filtrage du cerveau affectif et du néocortex, qui prend le pas sur toute autre considération. Ce changement se manifeste par ce qu'Howard Becker appelle une *déviance*, vers une nouvelle perception de la société où la loi du plus fort est la seule qui produit des résultats en échange de l'*engagement*.

Il y a des exceptions à la *déviance*, mais elles sont particulièrement rares, et concernent toujours des individus dont le respect des valeurs morales a été fortement implanté dans leur esprit durant leur enfance, et, souvent dans ces cas, dont le centre de la récompense a été pauvrement stimulé. Et puis il y a ces cas d'individus, dits « résilients[23] », qui luttent perpétuellement contre les habitudes et croyances de leurs milieux. L'individu *résilient* résiste exceptionnellement bien à la soumission implicite, et donc à la manipulation et à l'endoctrinement.

Lorsqu'un individu est ainsi tombé au bas de l'échelle puis a *dévié*, son besoin d'appartenance, sous-produit de la pulsion de survie, le fait se diriger vers des groupes d'individus qui ont suivi des chemins à peu près identiques au sien (généralement parce que ce sont les seuls qui les acceptent). Des rapports de dominance, puis de hiérarchie, prennent alors place, et on ne parle plus de manipulation, puisque l'implication est *volontaire* et les risques et dangers *connus*.

Dans quelques cas, l'individu tombé au bas de l'échelle sociale peut être « récupéré » par des manipulateurs avant de rejoindre un groupe de marginaux. Mais cela concerne, dans une large majorité de cas, ceux qui n'ont pas cédé à la déviance et qui, par conséquent, ont refusé la solution de la criminalité. Car l'alternative à la petite criminalité du misérable est de rejoindre des groupes qui lui proposeront un échange inéquitable, mais qui n'implique pas de commettre des actes punis par la justice. Quoi qu'il en soit, ceux qui les approchent au service de ces autres groupes sont toujours des manipulateurs, ou des complices (conscients ou pas) de ceux-ci. Le gain qu'ils en espèrent est une main d'œuvre et une éventuelle compétence acquise à bon compte, et qui sera mise au service — pour citer les exemples les plus récurrents relevés dans des témoignages et des enquêtes publiés — de groupes minoritaires politiques/idéologiques, religieux, sectaires, et aussi terroristes ou sous contrôle d'un service secret (dans ce dernier cas, le service attendu est toujours un travail d'infiltration, mais qui ne sera pas payé en argent, lui non plus).

Les manipulateurs de quelques-uns de ces groupes, tous plus obscurs les uns que les autres, disposent même de solides compétences dans une ou plusieurs branches des neurosciences, et adaptent leurs manœuvres aux profils de leurs victimes, grossièrement regroupés en plusieurs catégories génériques, exactement comme un psychiatre ou un psychanalyste le fait. Et d'ailleurs, citons le cas d'un psychiatre, employé d'une clinique privée

spécialisée dans la prise en charge d'adolescents toxicomanes, qui servait par ailleurs un service d'espionnage au moment du recrutement de jeunes gens choisis pour devenir des « agents ».

Dans un ouvrage resté une référence depuis sa publication, Eric Hoffer, chercheur et philosophe social, a dressé une typologie des pauvres ainsi manipulés, que voici[24].

« Le nouveau pauvre » est un individu dont le statut de pauvre est relativement récent, et qui est durement et soudainement confronté pour la première fois de son existence à la frustration. Il a été déshérité et privé de tous ses biens, et répond présent à toutes les sollicitations impliquant des actions subversives et/ou violentes. Il peut être intelligent et cultivé, compétent, et avoir professionnellement occupé des fonctions de cadre, dirigeant ou non. Il est victime de graves crises de chômage, en général.

« Le misérablement pauvre » est le pauvre qui crève la faim, et qui a appris à être capable de faire n'importe quoi pour manger, trouver un endroit où dormir, et rester en vie. Ses buts sont concrets et à très court terme. Trouver quelque chose à manger est son premier devoir, et dormir avec le ventre plein est une victoire. Il a définitivement perdu toute dignité et tout amour propre. C'est pourquoi il n'est pas un bon candidat pour défendre une cause, quelle qu'elle soit : il n'en aurait rien à faire.

« Le pauvre libre » est un pauvre qui n'a pas d'obligation envers un patron ou quelque autorité que ce soit. Il a juste assez de quoi se nourrir, et il a un toit sous lequel il peut dormir sans être dérangé. Dans son cas, paradoxalement, c'est la liberté dont il jouit qui le pousse à se révolter et à rejoindre les rangs d'un mouvement soutenu par un mythe (idéologie, religion, activisme au bénéfice d'une cause quelconque...). Pour un individu qui n'est pas assez compétent pour faire quoi que ce soit d'intéressant de ses journées, la liberté est un véritable fardeau dont il ne peut profiter. Aussi, un individu libre doit accepter l'entière responsabilité des mauvaises décisions qu'il a prises, puisqu'elles ne lui ont été imposées par personne.

Pour ces dernières raisons, le *pauvre libre* est souvent un bon candidat pour les mouvements soutenus par des mythes, parce qu'ils lui offrent la possibilité d'échapper à sa responsabilité individuelle : autrement dit de se libérer de sa liberté.

Les Nazis, qui plaidèrent non-coupables durant leurs procès pour les atrocités qu'ils avaient commises, n'était pas complètement hypocrites. Ils considéraient qu'on les avait trompés, et qu'ils n'étaient donc pas responsables puisqu'« ils n'avaient fait qu'obéir aux ordres ».

« Les fanatiques », remarqua le philosophe et essayiste Ernest Renan, « ont bien plus peur de la liberté que de la persécution ». Celui qui se lamente de voir sa vie gâchée et sans saveur rêve bien plus d'égalité et de fraternité que de liberté. Il cherche à tout prix à éliminer la libre compétition, et la dure réalité de la compétence récompensée auxquelles l'individu est continuellement confronté dans une société libre.

« Le pauvre créatif. » La frustration épargne généralement le pauvre qui a la chance d'être créatif. Il n'est rien qui donne plus confiance en soi-même et stimule l'amour propre que la capacité à créer continuellement. Mais la tendance de notre société moderne à décourager les talents réussit à créer de la frustration dans l'esprit des représentants de cette catégorie, et de fatiguer leur créativité.

L'auteur, l'artiste et le scientifique sur le déclin — parce qu'ils ont été découragés — échouent tôt ou tard dans les camps des « ardents patriotes », des racistes et des xénophobes convaincus, des promoteurs de la révolte et des champions des « nobles causes ».

« Les pauvres unis » sont membres d'un groupe compact, d'une famille soudée, d'une minorité raciale ou religieuse solidaire. Ils sont généralement peu enclins à se laisser séduire par les mythes des mouvements politiques ; c'est pourquoi ces derniers n'aiment pas les minorités religieuses, les clans ethniques et la persistance d'un fort lien familial.

Ce sont certainement les liens familiaux très forts chez les Chinois qui les ont immunisés pendant fort longtemps contre l'appel des défenseurs de « causes justes » de tous poils (même sous le régime de Mao) et autres charlatans agissant en bandes organisées.

Les mouvements supportés par des mythes font tout ce qu'ils peuvent pour détruire des liens de cette nature lorsque cela peut leur rapporter de nouveaux membres, ou par simple crainte que des groupes d'irréductibles puissent mettre leur crédibilité en doute. Ces mouvements sont également à l'affût des familles qui craquent pour fondre sur leurs membres devenus isolés et vulnérables comme des rapaces sur une proie, afin de les convertir à leurs idéologies et croyances. C'est historiquement une véritable doctrine

de guerre pour les mouvements dont le mythe est le communisme de faire tout ce qu'ils peuvent pour défaire les familles, et rompre les liens patriotiques, religieux et raciaux, partout où ils cherchent à prendre le pouvoir.

Car la recrue idéale des mouvements supportés par des mythes est l'individu isolé qui, faute d'appartenir à un groupe quel qu'il soit dans lequel il peut se fondre et perdre enfin sa personnalité, lutte pour cacher à la vue de tous la médiocrité et le manque d'intérêt de son existence.

L'évangéliste qui arrive au-devant de vous et dit « suis-moi » est un briseur de familles, même s'il n'est pas toujours conscient de l'hostilité qu'il dirige contre celles-ci, et n'avait pas l'intention d'affaiblir la solidarité qui règne en elles.

Les mouvements qui commandent à leurs membres de s'appeler « frères » et « sœurs » entre eux, et qui les obligent à garder le secret sur leurs activités pour mieux encore les isoler, sont les premiers briseurs de familles.

Les mouvements soutenus par des mythes tentent fréquemment d'arracher des enfants à peine sortis de l'adolescence à leur famille, en entretenant des cellules d'accueil (pour étudiants, croyants, « convaincus », etc.) qui leur sont innocemment présentées comme leur « nouvelle famille », la seule sur laquelle ils peuvent compter une fois qu'ils sont ainsi isolés.

« L'inadapté social » est tout d'abord un inadapté social « temporaire » ; il n'a pas su trouver sa place dans la société, mais il espère encore y parvenir. Souvent, il est un adolescent, un étudiant sans ressource, un ancien militaire ou un ex-mercenaire, un immigrant sans ressources. Il ne tient pas en place et il est déçu. Il est hanté par la peur de gâcher ses meilleures années avant d'atteindre le but qu'il s'est fixé.

Il se montre réceptif aux paroles des mouvements soutenus par des mythes, mais il n'en devient pas facilement un militant acharné, car il n'a pas encore renoncé à son amour-propre et garde espoir. Il lui est encore facile de se projeter intellectuellement dans une existence indépendante ayant un sens et porteuse d'espoirs. La moindre étincelle d'amélioration suffit à le faire se réconcilier avec le monde présent qui l'entoure.

L'inadapté social permanent ne peut atteindre son but en raison d'un manque de compétence ou d'un handicap physique ou mental. Il se dédie

avec passion à tout ce qu'il entreprend, mais ne le réussit jamais, ni ne se décourage pour autant. Il démontre le fait que nous n'avons jamais assez de ce que nous ne voulons vraiment pas, et que nous courons plus vite et plus loin lorsque nous cherchons à nous éloigner de ce que nous sommes.

C'est pourquoi l'inadapté social permanent ne peut trouver son salut que lorsqu'il renonce totalement à lui-même, le plus souvent en se fondant dans une collectivité laissant peu de place à l'individualisme. En renonçant à entreprendre quoi que ce soit par lui-même, en renonçant à juger et à décider par lui-même, et en dédiant tous ses efforts et ses capacités au service d'une cause éternelle, il parvient enfin à cesser de dépenser de l'énergie et d'espérer en pure perte.

Parmi les inadaptés sociaux permanents, il en est un qui n'échappera jamais à sa frustration, et qui persistera toujours par conséquent : celui qui rêve de faire un travail créatif. Tous ceux qui écrivent, peignent, composent ou font des choses similaires, et qui échouent irrémédiablement, et tous les autres qui ne parviennent plus à créer après avoir connu le plaisir que l'on éprouve à le faire, et qui savent qu'ils n'y parviendront plus, sont prisonniers d'une passion désespérée. Aucune réussite, richesse, ni pouvoir ne parviendront à les satisfaire dans d'autres domaines que celui de la création, et il en sera de même pour les « causes nobles ». Cependant, ce sont justement ces inadaptés sociaux permanents, dont les envies inassouvies persistent, qui sont les meilleurs candidats pour devenir les extrémistes les plus violents au service d'une cause noble ou sainte. Ils seront inévitablement manipulés.

« Le pauvre narcissique » est particulièrement vulnérable à la frustration. Plus un individu est égocentrique, plus ses déceptions lui sont pénibles. C'est justement pourquoi le narcissique est le grand champion du renoncement à lui-même, et celui qui se montre le plus persuasif au moment de convaincre d'autres individus de le faire.

Les fanatiques les plus féroces sont souvent des narcissiques qui ont été contraints, en raison d'une incompétence naturelle ou de circonstances indépendantes de leur volonté, de perdre foi en eux. Ces derniers détachent le merveilleux instrument de leur égoïsme, de leurs incompétentes personnes, pour le mettre au service d'une cause noble ou sainte. Et, bien que la cause qu'ils servent alors soit noble ou sainte, ils ne peuvent jamais être sincèrement attentionnés ni humbles.

Le narcissique, convenablement manipulé, se montre pervers et redoutable, et manipule à son tour. Il gravit avec aisance les échelons de la hiérarchie des groupes soutenus par un mythe, pour y atteindre, souvent, les sommets les plus hauts. C'est lui qui donne les instructions et les ordres menant à la séparation des familles, à la ruine et à la déchéance de ceux qu'il désigne, aux suicides et aux assassinats.

« Le pauvre appartenant à une minorité (raciale ou autre). » Être membre d'une minorité, c'est se trouver dans une position précaire, quand bien même se trouve-t-on placé sous la protection d'une force ou de la loi. La frustration engendrée par le sentiment de vulnérabilité qui accompagne inévitablement un tel statut est, cependant, moins intense au sein d'une minorité qui cherche à préserver son identité qu'au sein d'une autre tendant à se dissoudre et à fusionner avec le reste de la population. En effet, une minorité soudée qui préserve son identité constitue un cocon qui préserve ses membres. Leurs individualités satisfont à leurs besoins naturels d'appartenance à un groupe, et les immunisent ainsi contre la frustration.

Mais, dans le cas de la minorité qui perd son identité et se fond dans le reste de la population, ses représentants se trouvent isolés et doivent faire face, seuls, au préjudice et à la discrimination. Ils portent également sur leurs épaules le sentiment confus de la culpabilité du renégat. C'est pourquoi, par exemple, le Juif orthodoxe est moins frustré que le Juif émancipé. Le représentant d'une minorité qui perd son identité, et qui est en cours d'assimilation à la masse, est plus facilement frustré lorsqu'il est en échec, ou, au contraire, lorsqu'il réussit (économiquement, intellectuellement ou culturellement) que lorsqu'il se trouve entre ces deux extrêmes.

Le représentant de cette catégorie se perçoit comme un exclu lorsqu'il échoue, et ce sentiment s'ajoute alors à celui de ne pas appartenir à un groupe. La même chose se produit lorsque, au contraire, il réussit, car il lui est alors difficile, voire impossible, d'être accepté au sein du cercle très fermé de l'élite de la majorité. C'est ainsi que son sentiment de n'être qu'un étranger se renforce. Bien qu'il soit conscient de sa supériorité individuelle, il est affecté par un sentiment d'infériorité provenant des difficultés qu'il rencontre pour être admis par la majorité.

C'est pourquoi les représentants des minorités en cours d'assimilation se trouvant en situation d'échec ou, au contraire, de succès, sont les plus

enclins à répondre aux appels des mouvements soutenus par des mythes.

Le père de Reinhard Heydrich, SS, chef de la Gestapo et l'un des personnages les plus impliqués dans l'extermination des Juifs, était juif. Bien que les Juifs se rencontrent souvent dans les milieux capitalistes et des affaires, bon nombre d'entre eux se sont faits d'ardents défenseurs des causes gauchistes, et Karl Marx, séduit et inspiré par le Saint-simonisme, particulièrement frustré et agressif, était l'enfant d'un père juif.

« Les pauvres ambitieux (que ceux-ci soient confrontés à d'insurmontables obstacles ou à des opportunités quasiment illimités). » Un nombre illimité de possibilités et d'opportunités dans la vie peut être la cause d'une frustration, tout comme l'inverse est plus facilement concevable. En effet, lorsqu'elles nous semblent illimitées, ceci entraîne inévitablement une dépréciation de la valeur de la société du temps présent.

Le représentant de cette catégorie se place dans une attitude qui peut se résumer à peu près à cette phrase : « Tout ce que je suis en train de faire ou peux faire n'est rien, en comparaison avec ce qui pourrait être fait et ne l'est pas ». Telle est aussi la frustration du riche et de la star. Les individus se trouvant dans ce cas, et ayant connu la richesse et la gloire très rapidement, le plus souvent, peuvent être excessivement enthousiastes à l'idée de sacrifier leur fortune et de se sacrifier eux-mêmes, et de rejoindre des mouvements d'action collective soutenus par des mythes.

Le patriotisme, la solidarité raciale et même l'appel à la révolution séduisent souvent les individus pour lesquels les opportunités sont illimitées. Les exemples démontrant ce phénomène sont nombreux. L'actrice Angélina Jolie, partie en croisade contre la malnutrition des enfants dans des pays de préférence les plus petits et les plus obscurs. Le champion du monde de boxe en catégorie poids lourd Cassius Clay, qui est tombé dans la religion islamique sunnite, puis dans le soufisme, après avoir changé de nom pour Mohamed Ali. L'acteur Tom Cruise, s'investissant corps et âme dans la Scientologie. Le membre des Beatles John Lennon, devenu un activiste politique pour la paix et sympathisant de l'IRA, ainsi que d'un obscur mouvement révolutionnaire fanatique marxiste. Le chanteur Bono, s'investissant dans toutes sortes de causes humanitaires ou autres, parfois opposées les unes aux autres. L'ex-vice-président des États-

Unis Al Gore, parti en croisade contre le réchauffement climatique. Lady Gaga, négligeant sa carrière en pleine gloire pour de l'activisme.

Toutes ces célébrités sont parties « en croisade » pour servir des causes diverses et variées, sacrifiant ainsi leurs carrières et popularités dans la majorité des cas, allant jusqu'à se ridiculiser, souvent, au grand étonnement de ceux qui les adulaient. Du propre aveu (toujours le même) de quelques-unes sur le divan, elles ne supportent pas d'être aimés pour ce qu'elles font, car elles sont à la recherche d'un amour inconditionnel, impossible à satisfaire et insatiable de ce qu'elles *sont*, et qu'elles ne parviennent même pas elles-mêmes à rationnellement expliquer.

« Le désœuvré. » Il n'y a sans doute pas de meilleur indicateur que l'émergence de groupes et de mouvements contestataires dans un pays, et du succès des idéaux qu'ils répandent, que l'émergence générale d'un ennui et d'un désœuvrement chronique parmi la population. Dans presque toutes les descriptions de périodes de l'histoire précédant les mouvements de masse soutenus par des mythes idéologiques ou religieux, il est fait référence à « l'ennui général ». Or les gens qui tournent en rond sont toujours plus prompts encore que les mécontents à rejoindre les rangs des mouvements soutenus par des mythes idéologiques ou religieux, pour y trouver *quelque chose à faire*, justement, et tenter ainsi de dissiper leur frustration. Ce fut le cas de nombreux jeunes gens aisés durant les années 1960, qui ne s'engagèrent dans des mouvements idéologiques et des révolutions que pour tuer leur ennui et lutter contre une existence devenue trop facile et trop confortable pour être intéressante.

La prise de conscience d'une existence insipide et sans espoir est la source de cet ennui, bien sûr. La pensée du désœuvré, que celui-ci soit compétent ou pas, peut se résumer à « pourquoi faire quelque chose, puisque cela ne mènera à rien de positif de toute façon ? » Il devient alors évident que l'individu se trouvant dans un tel cas est prêt à tout si cela peut lui donner le moindre espoir d'en tirer un sens pour son existence, et un but (cela nous renvoie au *concept d'engagement* d'Howard Becker).

L'ennui est la principale cause ayant poussé les femmes entre deux âges et les vieilles filles vers les mouvements soutenus par des mythes idéologiques ou religieux. En effet, il faut savoir que le mariage est une étape de la vie qui constitue pour les femmes une opportunité de donner un sens à leurs existences, et de se fixer un but. Lorsqu'elles sont célibataires,

ou que la vie en couple ne leur apporte plus ces avantages, les femmes sont alors particulièrement sensibles aux appels de ces mouvements, car ils leur apportent une nouvelle vie ayant un sens, ainsi que de nouveaux objectifs. Par exemple, Adolf Hitler avait su tirer profit de ces femmes des milieux plutôt aisés, assoiffées d'aventures, désabusées par leurs vies vides de propos, et que les escapades amoureuses ne parvenaient pas ou plus à distraire.

La remarque caustique disant que « le patriotisme est le dernier refuge des crapules » a aussi une signification moins désobligeante à entendre. Car, en effet, un fervent patriotisme ou un enthousiasme religieux ou révolutionnaire sert souvent de refuge aux consciences coupables.

La technique de prosélytisme d'un mouvement soutenu par un mythe idéologique, ou religieux, vise à faire naître dans les esprits un sentiment de culpabilité similaire à celui que doit ressentir le criminel désireux de se repentir. Pour cela, il suffit d'évoquer des enfants (plus rarement des adultes) qui ont faim quelque part dans le monde, des animaux attachants qui souffrent ou sont décimés, des catastrophes naturelles et leurs victimes, et, plus récemment, les effets réels, supposés ou inventés de la pollution, etc.

La culpabilité et le repentir spontanés sont, au premier chef, ce que les manipulateurs au service de groupes attendent de leurs futures victimes. Lorsque ce sentiment est suscité, et que cette réaction est obtenue, il est alors offert aux « coupables » de « se racheter » en servant la cause présentée comme noble, et en payant de leurs biens lorsqu'ils en ont. C'est là que se situe la source de l'unité et de la vigueur d'un mouvement idéologique ou religieux.

Eric Hoffer précise, en substance, que le mécontentement chez un individu atteint son seuil maximum si sa pauvreté est supportable, lorsque ses conditions de vie se sont suffisamment améliorées pour qu'il puisse avoir l'esprit juste assez libre pour se révolter contre quelque chose. En fait, l'intensité du mécontentement d'un individu est inversement proportionnelle à la distance physique et/ou temporelle à laquelle celui-ci se trouve de ce qu'il désire ardemment. On se révolte plus facilement si on vient de tout perdre il y a peu de temps, ou/et s'il ne manque pas grand-chose de plus pour avoir de quoi bien vivre. Il y a un « espoir qui agit comme un détonateur », et « un espoir qui permet de se discipliner et d'être

patient ». C'est pourquoi les idéologies soutenues par des mythes offrent à ceux qui les suivent des espoirs distants pour les faire patienter, et accepter leur misérable lot de militant de base.

Le manipulateur qui s'attaque au pauvre lui présente fréquemment des arguments tels que « la défense du pauvre », « de la veuve et de l'orphelin », la nécessité de s'en prendre à tel ou tel responsable (pays, homme politique, entreprise...), le « cœur », le « partage », la « nécessité d'aider les autres », etc. Cela peut sembler paradoxal, ou être une blague de mauvais goût, *a priori*, mais il n'en est rien, et pour plusieurs raisons.

Tout d'abord, le manipulateur ne veut surtout pas que sa future victime puisse s'en sortir, puisque c'est sur cette vulnérabilité qu'il compte. Ainsi, il cherche à détourner l'attention de celle-ci sur les problèmes des autres pour minimiser les siens. Ce n'est pas difficile, puisqu'en matière de misère, de souffrance et de successions de malheurs, tous les records peuvent être battus. De plus, il connaît ce phénomène psychologique du misérable qui trouve un soulagement à venir en aide aux plus misérables que lui. Enfin, il sait aussi que les pauvres sont plus sensibles à la misère des autres que ceux qui n'ont pas de problèmes d'argent, puisqu'ils savent ce qu'est la pauvreté et en connaissent la souffrance et la frustration qui en découlent. Lorsqu'il a affaire à un musulman, ou à un immigrant des pays d'Afrique ou d'Arabie, il sait aussi qu'il s'adresse à quelqu'un de plus charitable qu'un Occidental, par culture et par tradition. Bref, ce manipulateur use de *l'appel au cœur*, un sophisme bien connu des épistémologues, et il stimulera donc aussi les leviers de la peur et de la culpabilité. Il appartient à la catégorie des « particulièrement retors » qui prennent leurs victimes par le charme et la douceur.

Toujours concernant la manipulation du pauvre, certains groupes qui comptent plus sur la manipulation que d'autres, tels que les sectes, les organisations terroristes et les services secrets, incitent leurs victimes à immigrer dans des pays où il leur sera plus facile de poursuivre leur manipulation. Cette méthode particulière est développée dans le dernier chapitre, et fait l'objet de recommandations de prudence dans la dernière partie de ce livre titrée *Généralités et rappels*.

En résumé : les moyens de défense contre la manipulation sont très limités lorsque l'on se trouve dans une situation de précarité. De plus, votre plus grande vulnérabilité à la manipulation dans une telle situation est

l'urgence pressante d'une solution ou d'une aide. Le manipulateur compte essentiellement là-dessus. Et un autre avantage pour lui, dans ce cas, est de savoir qu'il n'a rien à faire pour vous sanctionner si vous n'allez pas là où il veut vous emmener.

Cependant, la connaissance des faits et des exemples qui viennent d'être présentés permet d'anticiper des tentatives, et de trouver des parades au cas par cas. La typologie d'Eric Hoffer permet de savoir comment votre manipulateur peut vous percevoir (si vous vous reconnaissez dans l'un des profils types), et donc quelles sont vos vulnérabilités auxquelles il s'attaquera en priorité.

La défense « passe-partout » consiste à ne pas s'impliquer dans les situations équivoques ou peu claires auxquelles on est confronté, sans jamais en fournir la vraie raison. Sinon, le manipulateur pourra en faire l'opportunité d'une accusation de folie qu'il rapportera à autant de personnes que possible, soit pour vous affaiblir plus encore, soit pour prévenir tout risque de se trouver accusé d'une tentative de manipulation. Parfois, lorsque le manipulateur est un pervers narcissique, il le fait par simple vengeance pour s'être longuement investi dans un espoir qui a été frustré au dernier moment.

Enfin, il faut absolument garder à l'esprit que : si une personne préfère tenter de vous manipuler plutôt que de vous demander clairement ce qu'elle attend de vous, c'est que vous n'aurez *rien* à en attendre de mieux que la situation dans laquelle vous vous trouvez déjà, dans l'hypothèse la plus optimiste. Le but d'une manipulation, rappelons-le, est d'obtenir un gain au détriment des intérêts de sa victime, *forcément*.

3. Le manipulateur, ses moyens, et ses tactiques.

Il y a un profil type du manipulateur qui permet de le reconnaître. Quelles que soient ses origines sociales, son pays, ses goûts et ses préférences, qu'il soit pauvre ou riche, et quels que soient son niveau d'éducation et son intelligence, le manipulateur a le même mode de pensée et la même perception de son environnement social. N'est pas manipulateur qui veut. Si vous n'avez pas sa tournure d'esprit, vous ne pourrez manipuler personne, même si sous preniez le contrepied de ce que vous apprend ce livre dans cet espoir. La présence ou l'absence d'empathie conditionne l'acte de manipulation selon la gravité connue de ses conséquences.

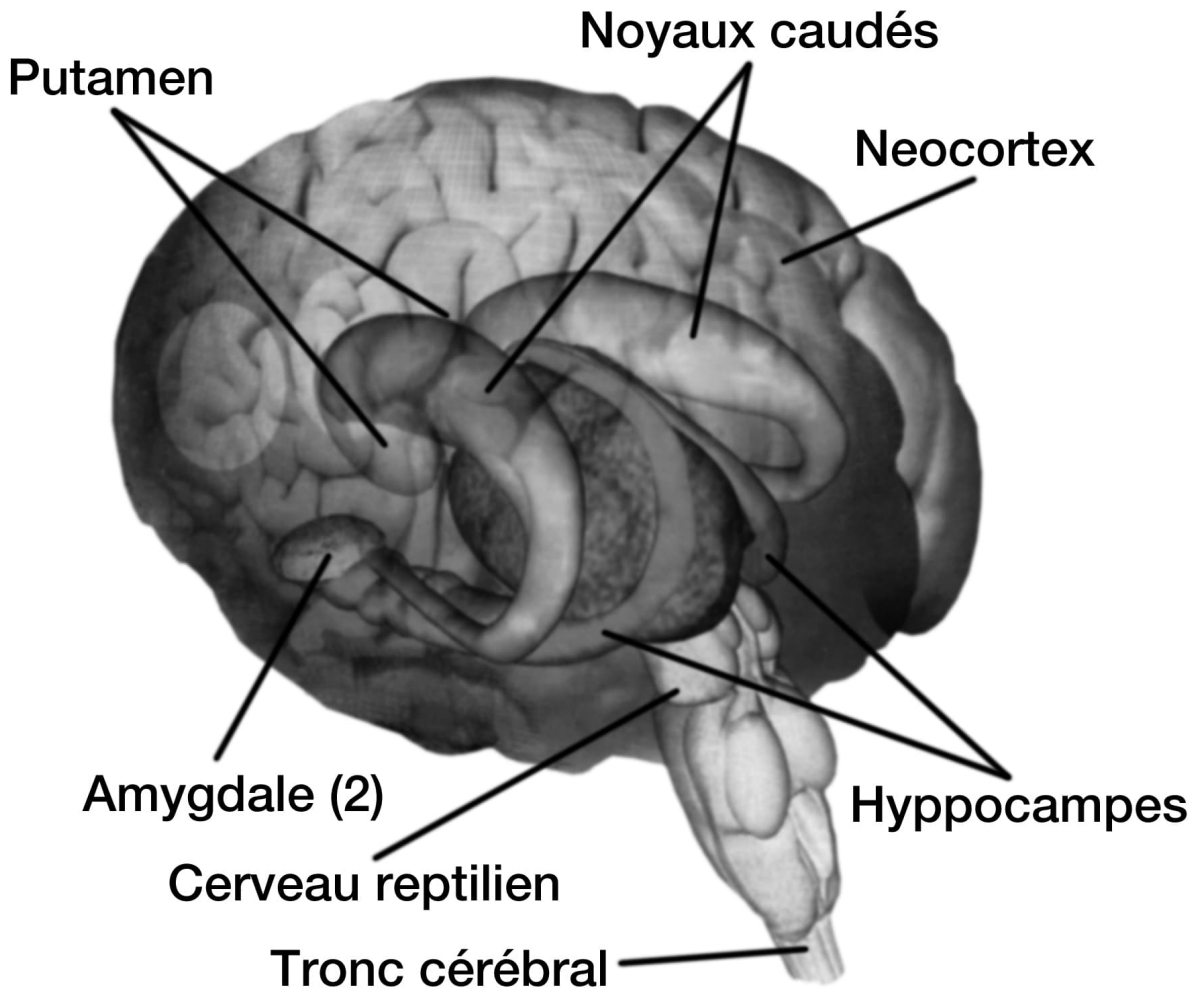
3.1. La personnalité du manipulateur.

Nous avons (presque) tous été élevés selon les mêmes règles de base, admises comme normales et élémentaires. Nos parents nous ont appris à être aussi bien élevés que ce qu'ils savent des convenances et des bonnes manières en société, pour que nous ne soyons pas rejetés par les autres, et pour que nous puissions plus tard y trouver notre place et y survivre, le mieux possible. Ils ne nous ont pas appris à nous éloigner des autres ni à leur nuire ; au contraire (il existe des exceptions). Souvent sans la nommer, ils nous ont appris à nous comporter et à agir dans les strictes limites de la *Règle d'or* commune à toutes les religions et à toutes les philosophies : *« ne fais pas à ton voisin ce que tu prendrais mal de lui*[25] *»*. Il serait inexact, cependant, de dire que le respect de l'autre, qui se manifeste spontanément par ce sentiment que nous appelons « empathie », ne puisse exister dans notre esprit qu'à la suite d'un enseignement. Car, rappelons-le, notre *deuxième cerveau*, et plus particulièrement la bonne interaction entre les différents organes qui le constituent, est ordinairement et normalement chargé de produire cette empathie sans laquelle nous passerions une partie de notre temps à nous entretuer. Certains mammifères, tels que l'orque et le

dauphin, ont un deuxième cerveau particulièrement développé, ce qui explique l'exceptionnelle empathie qu'ils manifestent entre eux, et même avec nous autres, humains.

Tout cela ne veut pas dire que les manipulateurs n'ont pas de deuxième cerveau, ni même qu'il soit atrophié. Ils en ont un, bien sûr, mais la manière dont ses différents organes interagissent a été altérée durant leur enfance, à la suite d'une éducation maladroite de leurs parents. Nous avons seulement entrevu cela dans un chapitre précédent ; celui-ci développe cette explication afin que vous puissiez le mieux possible comprendre la personnalité du manipulateur et ses causes, et donc qu'il vous soit plus facile de le reconnaître avant qu'il parvienne à vous nuire. Voici une explication technique simplifiée de la première des deux causes possibles de l'absence d'empathie chez le manipulateur.

Un des organes du deuxième cerveau, le *système limbique*, est chargé de produire les émotions que nous éprouvons.



Système limbique

Dans ce premier cas, une connexion neuronale ne s'est jamais faite dans le cerveau de notre manipulateur, parce que rien n'en a provoqué la création *physique* durant son enfance. Lorsqu'une menace se présente au-devant de nous, le « câblage » du cerveau est ainsi fait qu'il favorise toujours la victoire des émotions sur la pensée. Si elle n'est pas filtrée par les deux autres cerveaux, cette émotion, qui est réellement une pulsion venant du premier (cerveau reptilien), est extériorisée par une action offensive de *lutte*, ou défensive de *fuite*. Cette pulsion est *innée* ; nous naissons avec, je le rappelle. Mais son filtrage, lui, est *acquis* ; nous devons l'apprendre durant notre enfance.

La fuite ou la lutte sont souvent les meilleures solutions pour un animal lorsqu'il est confronté à une menace, mais c'est plus rarement le

cas pour nous ; ou plutôt, nous devons différer notre fuite ou notre lutte, et en faire une action sophistiquée, subtilement dosée, pour qu'elle soit payante. Notre réaction face à une menace n'est donc pas forcément immédiate, et, pendant ce délai qui peut être plus ou moins long, et parfois très long, nous devons également maîtriser notre émotion, laquelle peut être de la peur ou de la colère. Par exemple, une version sophistiquée du filtrage de la colère peut être de la tolérance, lorsque notre intelligence et notre éducation sont assez grandes pour interpréter une agression comme un acte stupide qui n'est pas sincère, mais le fait d'une pulsion irréfléchie.

Ce contrôle de nos émotions est exposé à deux défaillances qui sont inéluctables si elles ne sont pas anticipées par nos parents durant notre éducation :

1. soit les signaux transmis depuis le *néocortex* au *système limbique* sont trop faibles ou trop diffus pour endiguer l'activité devant se développer dans les *amygdales* ;

2. soit les *amygdales* sont activées par un stimulus externe qui n'active pas également le *néocortex*.

Lorsque nous étions enfants, la première de ces deux défaillances s'extériorisait de manière spectaculaire par de violentes colères : nous criions, pleurions, trépignions, donnions des coups de poing et des coups de pied à n'importe qui ou contre n'importe quoi. À cette période de la formation de notre cerveau, les *axones*, ces câblages qui transmettent les signaux de notre néocortex vers notre système limbique, ne s'étaient pas encore développés. Par conséquent, notre cerveau ne nous permettait pas de contrôler nos émotions, exactement comme une ampoule ne peut s'allumer si un fusible est absent ou rompu dans une installation électrique. De plus, la zone de notre cerveau appelée *lobe préfrontal* (située derrière la partie frontale du néocortex) n'atteint sa pleine maturité que vers l'entrée dans l'âge adulte (en général) ; c'est dans ce lobe préfrontal que sont rationnellement traitées nos émotions. Tandis que les amygdales, elles, sont plus ou moins matures dès notre naissance.

Si notre néocortex ne s'est pas normalement développé, faute d'une éducation appropriée, il demeure cependant associé dans son fonctionnement à des amygdales qui sont parfaitement développées. Les signaux envoyés par les amygdales atteignent bien le lobe préfrontal de notre néocortex, mais celui-ci ne les « filtre » pas. Autrement dit, un adulte

dont le cerveau se trouve dans ce cas pourra toujours être intelligent, sauf qu'il vivra ses émotions comme le fait un jeune enfant, et les extériorisera de la même manière s'il n'apprend pas de lui-même à se retenir (ce qui lui est très difficile dans ce cas). Il n'a donc pas une personnalité équilibrée. Car c'est uniquement la réflexion consciente et intense durant notre croissance qui permet à notre néocortex de se développer et d'atteindre sa pleine maturité, et ainsi de faire de nous des personnes sociables, capables d'interagir normalement et pacifiquement avec les autres.

Si nos parents nous ont appris et encouragés à nous contrôler, nous nous sommes montrés capables, à notre entrée dans l'âge adulte, de filtrer nos émotions, et même de différer notre plaisir, de longuement travailler pour l'obtenir. Nous avons appris à moduler l'intensité de nos colères, pour les rendre proportionnelles à la nature des agressions dirigées contre nous.

Par exemple : lorsque nous demandions un jouet à nos parents, et que ceux-ci nous répondaient que nous l'aurions à notre prochain anniversaire, ou après avoir obtenu de bonnes notes à l'école, ils faisaient travailler notre néocortex en association avec le système limbique de notre deuxième cerveau (sans voir les choses d'une manière aussi scientifique, pourtant, en reproduisant simplement le comportement de leurs parents).

Mais si, au contraire, nos parents ont toujours pourvu à nos désirs sans nous obliger à faire quelque chose en échange, se sont toujours montrés indulgents lorsque nous avons commis une faute, et ne nous ont donc pas enseigné la *patience*, alors ils n'ont pas fait travailler notre lobe préfrontal, et ont empêché ainsi son développement (là encore sans avoir eu conscience de cette réalité scientifique). Ils ont fait de nous un « enfant gâté » et qui « se croit tout permis » tout d'abord, ce qui nous a valu, une fois arrivé à l'âge adulte, puis lorsque nous sommes entrés dans l'âge de la maturité, de nous faire appeler par les autres un(e) « sale con(ne) infréquentable dont il faut se méfier ».

Le malheur est que cette formation de notre lobe préfrontal est physique, qu'elle implique la construction de connexions entre neurones par des axones, et qu'elle ne peut se faire *que* durant notre croissance. Lorsque nous atteignons l'âge adulte, ces constructions physiques de notre cerveau ne peuvent plus se faire ; elles se figent telles qu'elles ont été construites durant notre enfance. En l'occurrence, et dans le cas expliqué ici, il s'agit d'un groupe de cellules spécifique qui inhibent, normalement, l'action des amygdales (partie du deuxième cerveau), mais qui ne fonctionne pas.

Aucune thérapie ni aucun médicament ne peuvent rien y changer, lorsque nous sommes entrés dans l'âge adulte ; nous mourrons comme ça.

La personne qui se trouve dans ce cas prend conscience qu'elle est différente des autres, en les regardant et en observant leurs comportements. Comme ce dysfonctionnement du lobe préfrontal n'a aucun effet sur l'intelligence et la culture, cette personne, si elle est intelligente et cultivée, apprendra d'elle-même à simuler les comportements qu'elle ne comprend pas lorsqu'elle le jugera opportun. Elle se mariera et se comportera comme un conjoint aimant, alors que ce ne sera pas sincère. C'est pourquoi elle ne sera pas fidèle si sa libido est forte, sans en éprouver le moindre remords.

En revanche, elle tolérera difficilement (et même très mal) que son conjoint fasse de même, puisque, tel un enfant, elle le considérera comme « sa possession » sur laquelle son autorité, sans réciprocité là encore, lui semblera normale. Comme lorsqu'elle était enfant, elle attendra toujours de l'indulgence pour toutes les fautes et les erreurs qu'elle puisse commettre, quelles que soient leurs gravités, mais ne tolérera aucun affront, et cherchera toujours à s'en venger. Souvent, elle éprouvera beaucoup de difficulté à être redevable envers quelqu'un, car elle le percevra comme une insupportable « dépendance », et donc comme une vulnérabilité dont elle doit se défaire. C'est pourquoi elle s'efforcera, au contraire, de faire croire au prix du moindre des efforts que les autres *lui* sont redevables. Et elle comptera toujours sur cette dette pour en obtenir quelque chose en échange.

Selon les rapports qu'elle entretenait avec ses parents, elle se montrera charmeuse pour obtenir ce qu'elle veut, puis coléreuse lorsque cette demande ne sera pas satisfaite en temps voulu. Parfois, elle se montrera (maladroitement) autoritaire dès la première demande.

Lorsqu'un affront lui sera fait, ou qu'un malheur lui sera arrivé, elle s'en plaindra à qui veut l'entendre, et en prendra les autres à témoin, toujours dans le but d'en obtenir une réparation ou une compensation (affective ou matérielle, peu importe).

Elle ne s'émouvra jamais du malheur des autres, quelle qu'en soit la gravité, y compris lorsqu'elle en sera à l'origine. Sitôt qu'elle aura obtenu de quelqu'un ce qu'elle attendait, elle l'oubliera aussitôt, sans aucun égard pour son sort, et passera à autre chose.

Elle mentira sans aucun scrupule et avec une facilité déconcertante, puisqu'elle n'a jamais été punie pour ça lorsqu'elle était enfant. Même son examen à l'aide d'un détecteur de mensonges ne la prendrait pas en faute.

Puisque, chez la personne qui a été élevée normalement, le mensonge s'accompagne d'un sentiment de culpabilité irrépressible qui se traduit physiologiquement par une légère augmentation du rythme cardiaque, de la sudation, et par une légère modulation de la voix.

Elle a appris la manipulation au contact de ses parents, et a perfectionné ce savoir pour finalement obtenir ce qu'on lui refusait, et en utilisant le plus fréquemment les leviers du cœur, de la pitié, de l'altruisme ; bref, en utilisant l'empathie des autres qu'elle considère depuis comme une « faiblesse ».

Voilà quel est le profil du manipulateur ; il est identique à celui d'une personne ayant un *trouble de la personnalité narcissique*, puisque c'est l'une des deux conditions pour pouvoir en être un.

Voici maintenant les symptômes que cherchent les psychiatres pour l'identifier, décrits dans le *Manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux* (*DSM-IV-TR*) publié par l'Association américaine de psychiatrie (AAP).

« Le patient présente au moins cinq des symptômes suivants :

– le sujet a un sens grandiose de sa propre importance (par exemple, surestime ses réalisations et ses capacités, s'attend à être reconnu comme supérieur sans avoir accompli quelque chose en rapport) ;

– est absorbé par des fantasmes de succès illimité, de pouvoir, de splendeur, de beauté, de perfection, ou d'amour idéal ; pense être "spécial" et unique, et ne pouvoir être admis ou compris que par des institutions ou des gens spéciaux et de haut niveau ;

– montre un besoin excessif d'être admiré ;

– pense que tout lui est dû : s'attend sans raison à bénéficier d'un traitement particulièrement favorable et à ce que ses désirs soient automatiquement satisfaits ;

– exploite l'autre dans les relations interpersonnelles : utilise autrui pour parvenir à ses propres fins (mensonges, chantages, violence verbale, etc.) ;

– manque d'empathie : n'est pas disposé à reconnaître ou à partager les sentiments et les besoins d'autrui ;

– envie souvent les autres, et croit que les autres l'envient ;

– fait preuve d'attitudes et de comportements arrogants et hautains. »

Voici maintenant des descriptions de traits de comportement relevés par quelques spécialistes en neurosciences, pour compléter cette description.

Le trouble de la personnalité narcissique peut résulter d'un sentiment d'inadaptation et de défectuosité personnel. Ce sentiment peut aller jusqu'au point de croire que les autres ne pourront l'accepter[26]. Cette croyance est totalement inconsciente, et les personnes souffrant d'un trouble de la personnalité narcissique nieraient un tel sentiment si elles étaient questionnées en ce sens. Afin de se protéger contre le rejet extraordinairement douloureux et l'isolement (imaginés) qui s'ensuivraient si les autres se rendaient compte de leur nature défectueuse, ces personnes développent de puissantes protections afin de contrôler ce que les autres perçoivent et leur comportement à leur égard[27]. Les personnes narcissiques ont souvent un besoin de contrôle important sur les autres, une tendance à la critique et à l'égocentrisme. Elles acceptent difficilement les avis différents, n'ont pas conscience des besoins des autres, ni des effets de leur propre comportement sur leur entourage. Elles se montrent intransigeantes, et attendent des autres qu'ils les voient tels qu'elles désirent être vues.

Ces caractéristiques mènent les parents souffrant de troubles de la personnalité narcissique à être très intrusifs dans certains domaines, et très négligents dans d'autres. Différents types de « punitions » peuvent être utilisés afin que les enfants agissent comme leurs parents narcissiques en ont besoin ; comme la maltraitance physique, des crises de colère, le blâme, la culpabilisation, l'abandon émotionnel, etc.[28] Les narcissiques peuvent aussi être très exigeants face à leurs enfants, les voyant comme des extensions d'eux-mêmes, et voulant par là même qu'ils les représentent dans le monde comme ils se fantasment[29]. Ils se sentent communément rejetées, humiliées, et menacées. Pour s'en protéger, ils utilisent souvent le dédain, la résistance à toute forme de critique, réelle ou imaginaire[30].

Même si les individus souffrant du trouble de la personnalité narcissique sont souvent ambitieux et réussissent, leur inaptitude à supporter les déboires, les désaccords et les critiques, ainsi que leur manque d'empathie, rendent les collaborations professionnelles à long terme avec eux difficiles[31].

La plupart des psychiatres et des psychologues considèrent le *trouble de la personnalité narcissique* comme un état relativement stable lorsque c'est le principal symptôme[32]. De façon générale, le narcissisme est une des composantes les plus profondes de la personnalité, plus qu'un désordre chimique, et le traitement thérapeutique est souvent sans effet. Il est assez rare que des patients se présentent pour chercher une thérapie à leur trouble narcissique. Les peurs subconscientes d'exposition et d'inadéquation causent souvent un dédain défensif du processus thérapeutique[33].

La *Classification internationale des maladies* (*IDC-10*), publiée par l'Organisation mondiale de la santé (OMS), décrit négativement le trouble de la personnalité narcissique comme « un trouble de la personnalité qui n'entre dans aucune rubrique spécifique ». Il est relégué dans une catégorie intitulée *« Autres troubles de la personnalité spécifiques »* qui inclut également les *troubles excentriques*, « haltlose », *immature*, *passif agressif*, et *psychonévrotique*. On remarque cependant que les symptômes proposés par le *Manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux* (*DSM-IV-TR*) permettent d'identifier un profil récurrent de personnalité ayant une forte inclinaison vers la manipulation, alors qu'aucune des sous-catégories de la *Classification internationale des maladies* ne le peut. Au mieux, le *trouble de la personnalité histrionique* présente quelques traits parfois rencontrés chez les manipulateurs, parmi ceux-ci :

– auto dramatisation, théâtralité, expression exagérée des émotions ;

– suggestibilité, influence facile par autrui ou par les circonstances ;

– affectivité labile et superficielle ;

– recherche continue d'excitation et d'activités dans lesquelles le patient est au centre de l'attention ;

– séduction inappropriée dans l'apparence ou dans le comportement ;

– importance excessive de son apparence physique[34].

Je cite à cet instant ce cas d'un dangereux manipulateur qui est finalement allé en prison pour une grosse affaire d'escroquerie, qui se rendait en manteau de vison et chapeau haut de forme à des soirées

organisées par le *Lion's Club*, et le *Kiwanis Club*, et qui se promenait à cheval dans son village déguisé en cow-boy durant les week-ends.

La *Classification internationale des maladies* (*IDC-10*), publiée par l'Organisation mondiale de la santé (OMS), décrit les symptômes de cet autre trouble ainsi (au moins trois doivent être trouvés chez une personne pour prononcer le diagnostic) :

– auto dramatisation, théâtralité, expression exagérée des émotions ;

– suggestibilité, influence facile par autrui ou par les circonstances ;

– affectivité labile et superficielle ;

– recherche continue d'excitation et d'activités dans lesquelles le patient est au centre de l'attention ;

– séduction inappropriée dans l'apparence ou dans le comportement ;

– importance excessive de son apparence physique.

Selon les sources, la proportion d'individus dans la population occidentale présentant un trouble de la personnalité narcissique serait comprise entre 0,4 et 0,8 %. Cependant, en raison de son comportement, le narcissique au travail gravit facilement les échelons de la hiérarchie, parce qu'il ne s'arrête pas à la limite définie par la *Règle d'or* dont nous avons parlé. Il n'hésite pas à tromper son monde pour arriver à ses fins, ni, bien sûr, à manipuler ses collègues et l'entreprise qui l'emploie, dans son ensemble, pour obtenir ce qu'il veut. On le rencontre plus fréquemment dans toutes les activités et professions qui lui offrent le plus d'opportunités de se faire remarquer et d'être aimé : la politique et le milieu du spectacle et de la télévision en particulier.

Enfin, le narcissique vient souvent d'un environnement social aisé, juste parce que cette condition lui a permis d'obtenir plus facilement ce qu'il désirait, et aussi parce qu'il a vu ses parents donner des ordres et les voir être aussitôt exécutés, et a ainsi appris que les rapports avec les autres pouvaient fort bien prendre cette forme. Dans quelques cas, que l'on peut qualifier d'« extrêmes », ses parents lui ont même appris, très jeune, à donner des ordres aux domestiques de la maison.

La seconde cause possible d'un comportement manipulateur est un *trouble de la personnalité antisociale*, tel que le *Manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux* (*DSM-IV-TR*) le nomme. On trouve des traits de comportement communs au trouble de la personnalité antisociale et au trouble de la personnalité narcissique ; les différences proviennent, pour l'essentiel, de l'origine du trouble de la personnalité antisociale. Si l'on nomme « narcissiques », ou « pervers narcissiques » les personnes ayant un trouble de la personnalité narcissique, les psychiatres nomment « sociopathes » ceux qui ont un *trouble de la personnalité antisociale*. Il ne faut pas confondre le *sociopathe* avec le *psychopathe* qui n'a pas tout à fait la même personnalité, et dont le trouble survient dès la naissance, de l'avis unanime, aujourd'hui, des experts de différentes branches de la médecine et des neurosciences.

Tout au contraire du narcissique, le sociopathe a grandi dans un environnement affectivement frustrant et/ou violent : parents absents ou s'occupant peu de leurs enfants et/ou violents, délinquants, frères ou sœurs violents et délinquants, maltraitance, intelligence extrêmement pauvre, ou au contraire très développée, mais utilisée pour nuire, etc. La cause médicalement explicable de son inadaptation sociale est assez similaire à celle du comportement narcissique dans son principe physiologique, mais son origine en est à l'opposée. Les chercheurs qui ont tenté de l'identifier l'ont localisée dans les amygdales et dans les lobes frontaux, sous la forme d'un dérèglement.

Une autre cause du trouble de la personnalité antisociale régulièrement constatée est un accident (chute, accident de la circulation, etc.) ayant entraîné un traumatisme crânien qui a affecté une zone du cerveau en particulier.

On rencontre moins le sociopathe que le narcissique dans la population des manipulateurs, pour plusieurs raisons, dont les principales sont :

– il est plus violent que subtil dans son approche ;

– il n'est pas charmeur comme l'est le narcissique ;

– il ne cherche pas nécessairement à « paraître », et d'ailleurs, il n'a aucune estime de lui-même ;

– il ne parvient pas à se montrer aussi patient que le narcissique pour atteindre son objectif ;

– il passe brutalement à la violence au lieu de redoubler de ruse lorsqu'il ne parvient pas à obtenir ce qu'il veut ;

– il n'a généralement pas l'expérience ni la connaissance des usages du milieu socialement élevé où les proies sont les plus intéressantes.

En fait, le sociopathe n'a aucune difficulté à franchir les limites fixées par la justice pour obtenir ce qu'il veut, alors que le narcissique est trop soucieux de la respectabilité qu'il s'efforce de se construire pour aller au-delà de la manipulation. Il ne reste que des exceptions, qui existent tout de même.

Pour compléter cette présentation du profil du manipulateur, quelques chercheurs (dont Konrad Lorenz[35], ainsi que beaucoup de béhavioristes américains) estiment que les personnes adoptant des comportements de prédation et/ou de violence ne le font pas forcément par manque d'émotion ou d'empathie (les séducteurs et certains manipulateurs, plus rares, n'en manquent pas), mais par choix narcissique, en vertu du principe du plus grand plaisir et/ou de la plus grande facilité ou rentabilité.

Pour ce que j'ai pu constater par moi-même, m'étant intéressé aux manipulateurs et aux manipulations durant dix-huit années à la date de publication de ce livre, et ayant eu l'occasion d'en approcher beaucoup : j'ai remarqué une large majorité de narcissiques par rapport aux sociopathes qui se montraient tous moins habiles. Mais, dans l'ensemble, j'ai remarqué une majorité de gens équilibrés qui étaient toujours des exécutants ou des complices de narcissiques ayant un pouvoir quelconque sur eux (des cas que *l'expérience de Milgram* explique presque toujours).

J'ai relevé un nombre alarmant de candidats au diagnostic de narcissisme dans le milieu de la politique, plus élevé que dans le milieu du spectacle où l'on remarque plutôt des gens à la personnalité histrionique. D'ailleurs, les personnalités du spectacle se montrent médiocres à la manipulation, et se font manipuler très régulièrement.

J'ai vu beaucoup moins de candidats au diagnostic de narcissisme à la tête des grandes entreprises et des multinationales qu'à celle de PME et de grosses PME. Mais je suis tout de même navré de l'hésitation d'une majorité d'experts psychiatres auprès des tribunaux à évoquer les troubles sociopathes et narcissiques, parfois si évidents, lorsqu'ils sont invités à se prononcer sur le profil d'un accusé, et d'entendre parler, à la place, d'« écart de conduite » ou de « moment de faiblesse ». Je mets cela sur le

compte d'une résistance toute française à la classification du *DSM IV-TR*, au simple prétexte qu'elle est d'origine américaine. En attendant mieux, cette attitude de déni coûte chèrement aux victimes, et permet aux malades/coupables de récidiver, toujours, quelques petites années plus tard, lorsque l'opinion publique a oublié.

3.2. Les moyens du manipulateur.

On peut difficilement entreprendre une manipulation sans avoir au moins un complice, ce qui est encore un peu juste. C'est l'*effet de groupe*, présenté dans les chapitres précédents, qui rend la manipulation possible dans beaucoup de cas, en vertu d'un principe (d'escrocs celui-ci) disant qu'« il faut au moins deux personnes pour en convaincre une autre ». Pour qu'un manipulateur puisse agir seul, il faut qu'il soit particulièrement charismatique et rusé, ou que sa victime soit particulièrement naïve[36]. C'est le développement de l'Internet et l'arrivée des réseaux sociaux et des sites de rencontres qui permettent à des manipulateurs isolés de réussir leurs coups seuls, souvent aujourd'hui. Encore que ces cas relèvent plutôt de l'escroquerie et de l'abus de confiance (ou de faiblesse) simples que de la seule manipulation. Il est question ici, pour mémoire : de l'arnaque à la fille qui a un urgent besoin d'argent pour se sortir d'un mauvais pas ; de l'important héritage dans un pays étranger qui ne peut être réglé qu'en payant des frais notariés, d'avocat ou autre ; de la rançon que doit payer celui ou celle qui s'est exhibé(e) devant une webcam en croyant avoir eu affaire à un partenaire sincère…

Cela explique pourquoi les manipulations servent plus souvent des collectifs que des individus isolés, et des buts autres que des gains en numéraire immédiats. On peut même dire qu'une large majorité de manipulateurs ne cherchent qu'à faire faire par d'autres ce qu'ils ne veulent pas faire eux-mêmes. En France, les manipulations servent fréquemment les buts d'un groupe ou d'un parti politique, d'un groupe d'initiés appartenant à la même société secrète, de spéculateurs immobiliers, de sectes, et de services d'État tels que la police politique et les services de renseignement et de sécurité intérieure. Et lorsque le gain doit être financier, ce n'est généralement pas le manipulé qui en est de sa poche ; on se contente de lui faire commettre un acte répréhensible dont les bénéfices tomberont dans celle du manipulateur ou du groupe pour le compte duquel il agit.

C’est pourquoi le manipulateur jouit, dans une large majorité de cas, d’une position sociale relativement élevée et d’un réseau de contacts, de relations, d’amis. Car pour bien manipuler il faut être crédible, et pour être crédible il faut un statut de personne respectable qui puisse souffrir une petite vérification par le bouche-à-oreille et par une recherche sur Internet. C’est idiot, mais nous avons tendance à faire spontanément confiance à celui ou celle qui se présente comme docteur, cadre fonctionnaire, d’une grande entreprise ou d’une banque, qui réside dans une belle propriété ou dans un quartier chic, qui se déplace dans une grosse voiture… Beaucoup de manipulateurs ont une grosse voiture, ou une voiture sobre, mais récente et bien entretenue, du même type que celle qu’utilisent des cadres de l’administration. Méfiez-vous de ceux qui semblent être à l’abri du besoin et avoir des relations, mais qui, cependant, s’intéressent à vous qui n’avez ni l’un ni l’autre ; c’est une simple affaire de bon sens. De même qu’il faut se montrer très circonspect avec les inconnus qui s’intéressent à vous ou qui cherchent manifestement à vous séduire, alors que les apparences disent qu’ils ont tout ce qu’il faut pour avoir des amis sans être obligé d’aller les chercher. *On ne prête qu’aux riches* est un adage populaire dont le manipulateur fait sa règle première pour tromper ses victimes. Mais, depuis peu, il a étendu cette richesse à la vertu, sous la forme de l’altruisme et de la cause noble.

Le manipulateur s’efforce d’approcher ses victimes en leur montrant qu’il est à l’abri du besoin, où qu’il n’est animé que par le service de nobles intérêts. Dans le premier cas, sa tenue vestimentaire et sa présentation générale sont tout sauf négligées ; dans le second, il affiche une simplicité qui doit confirmer qu’il n’est pas un matérialiste, et son discours moraliste remplace le costume sobre et la coupe de cheveux soignée. Mais, dans les deux, il se montre beau parleur et convaincant.

3.3. Les tactiques du manipulateur.

Chaque manipulateur à sa tactique, mais, heureusement pour nous, leurs approches ont des caractéristiques communes. Le manipulateur s’efforce toujours de montrer qu’il s’intéresse sincèrement à vous, et ça commence par des démonstrations qui doivent flatter votre ego. Il se montre heureux de vous voir, s’intéresse à tout ce que vous pouvez lui raconter, à ce vous êtes, à l’endroit où vous vivez, etc., ce qui lui permet en même temps de mieux cerner votre personnalité, vos points forts et vos faiblesses. Comme

il est généralement fin psychologue, il y parvient rapidement. Mais sachez que, toujours, il cherche autant d'informations sur vous que possible, à votre insu. Il sait déjà ce que vous pouvez lui apprendre de vous, bien souvent ; c'est pour ça qu'il s'est intéressé à vous.

Le manipulateur charme, la manipulatrice aussi, lorsqu'ils sentent que la séduction est possible. Les deux peuvent aller jusqu'à s'engager dans une relation qui pourra être sexuelle, mais certainement pas affective et sincère. Ce n'est pas un problème pour ceux qui sont narcissiques ou sociopathes (c'est-à-dire la plupart), et c'est l'importance du gain qu'ils espèrent qui leur fera faire ce pas.

La manipulatrice se montre souvent plus convaincante que le manipulateur ; il faut dire aussi que nous avons tendance à moins nous méfier des femmes que des hommes. De plus, les manipulatrices ont des personnalités et des histoires personnelles qui, souvent, en font des personnes impitoyables, bien plus dures que des hommes, et dont l'absence de remords est sidérante pour une personne normale. Les cas de manipulatrices qui ont associé une cruauté inattendue à leurs objectifs sont légion.

Il y a une cause logique à cela : presque toutes les manipulatrices de cette catégorie se vengent sans cesse d'un mauvais traitement qui leur a été infligé lorsqu'elles étaient jeunes et désarmées. Ces traumatismes viennent généralement d'abus sexuels, ou d'une tromperie par les sentiments dont elles ont ensuite fait une généralisation : « tous les hommes sont des salops, des pervers, etc. »

Je cite ce cas d'une manipulatrice qui l'est devenue depuis l'âge de seize ans, après s'être laissée charmée, puis abusée sexuellement par un animateur durant un voyage scolaire à l'étranger. Plutôt fleur bleue et ayant cru à la sincérité de cet homme, à l'époque, elle a vécu cette expérience comme un terrible traumatisme qui a complètement changé sa personnalité. Après cela, elle est devenue ce que l'on appelle une « femme facile », sans aller jusqu'à la franche prostitution cependant. Elle a couché avec un grand nombre d'hommes, toujours dans le seul but de les tromper d'une manière ou d'une autre, parfois pour leur soutirer de l'argent, mais toujours pour la seule satisfaction de leur infliger une souffrance morale ensuite. Coucher avec un homme était devenu pour elle un acte aussi simple et aussi anodin qu'une formalité, parce qu'il devait servir une vengeance impossible à assouvir. Sa relation la plus longue avec un homme a duré deux années,

période durant laquelle elle l'a fréquemment trompé. Vers l'âge de 45 ans, elle a confié à *une* psychiatre consultée pour une dépression nerveuse : « les hommes ont tous une bite dans le cerveau » (une perception de l'homme certes assez freudienne, mais tout de même exagérée et pathologique). D'une de ses unions elle a eu une fille, à laquelle elle a toujours enseigné la méfiance à l'égard des hommes ; cette dernière, aujourd'hui adulte, est lesbienne.

Bien des manipulateurs usent de la tactique de la demande de service pour prendre leurs victimes dans leurs filets, une fois qu'ils pensent avoir gagné leurs confiances. C'est parfois le premier service demandé qui sera compromettant, parfois le deuxième ou le troisième. Si la demande de service doit être grosse, une ou deux autres, plus anodines, auront servi à la mise en confiance avant cela, et auront été assorties de compensations.

Par exemple, la première est une demande de prêt d'une petite somme d'argent, qui est rendue à la date promise, ou même avant, avec des intérêts parfois. Puis arrive une seconde, pour un montant plus important, également remboursé. À la troisième, impliquant le gros montant espéré cette fois, le manipulateur disparaît avec l'argent.

Mais cette tactique est très souvent utilisée pour obtenir autre chose qu'un chèque ou une somme en espèces. Voici un autre exemple qui l'illustre, et dont la tromperie repose cette fois sur l'ignorance de la loi en matière de droit commercial. Il se reproduit très régulièrement.

Un chef d'entreprise apparemment prospère offre à sa victime un emploi, assorti d'une prise de participation dans le capital. Ces actions lui sont cédées, soit à titre gracieux, soit pour une somme relativement modeste, soit en échange d'un apport en matériel dont la valeur doit correspondre à celle des actions cédées (un local immobilier, un véhicule, une machine-outil, etc.). Ce qu'ignore la victime dans ce cas, c'est que l'entreprise est lourdement endettée, et que son dépôt de bilan ou sa faillite pour insolvabilité, ou sa fermeture d'office pour escroquerie est inéluctable. Ce chef d'entreprise s'efforcera de faire croire à sa victime qu'elle est son « alter ego, » son « bras droit, » son « homme de confiance, » son « vrai partenaire, » son « ami »… Et, pour mieux le démontrer, il lui confiera des responsabilités telles que la signature de documents, et même le chéquier ou le carnet de traites de l'entreprise pour régler quelques factures, lesquels nécessiteront aussi la signature de la victime. Mais ce que celle-ci ignore, encore, c'est qu'en signant de sa main le moindre document engageant la

responsabilité de l'entreprise, elle devient, selon la loi, son « gérant de fait[37] » (son cogérant, dans l'immédiat).

Après ça, le chef d'entreprise pourra changer complètement d'attitude envers sa victime, et prétendre auprès de la banque, des fournisseurs et des clients, preuve à l'appui, qu'« elle a pris la direction des affaires ». Au moment où l'entreprise sera mise en liquidation judiciaire, la victime, en tant que gérante de fait, ou encore cogérante de fait, sera donc pénalement tenue pour solidaire des fautes qu'elle aura commises, et solidairement responsable de ses engagements et dettes, y compris lorsque le gérant de droit sera appelé, mais déclaré insolvable.

Souvent, le manipulateur de cet exemple aura suffisamment gagné la confiance de sa victime, ou aura fait pression sur elle pour qu'elle engage *solidairement* et par écrit sa caution auprès de la banque. Dans un tel cas, tous ses biens pourront être saisis pour payer les dettes et/ou des créances d'emprunts si elle n'a pas les moyens de le faire. Le manipulateur, lui, étant alors dégagé de toute responsabilité, pourra sitôt créer une nouvelle entreprise et récupérer la clientèle régulière de l'ancienne, ne laissant que d'énormes dettes à sa victime.

Comment ne pas citer ce cas d'un père, narcissique, qui a fait signer une caution solidaire à son propre fils sur un emprunt pour acheter un hôtel restaurant, puis n'en a jamais payé une seule traite, puis a mis l'affaire en situation de banqueroute frauduleuse avant de disparaître, l'endettant ainsi à vie. Le père avait parlé à son fils d'une simple formalité qui ne l'engageait à rien, et avait bien sûr usé du sentiment d'amour filial pour y parvenir.

En général, et outre les documents cités dans ce dernier exemple, n'en signez jamais aucun à la demande de quelqu'un qui fait référence à un quelconque engagement de votre responsabilité, ou pire, qui parle de « caution solidaire ». Sachez aussi que ce genre de manipulation par la méconnaissance de la loi implique souvent la signature de documents dont les termes et la syntaxe vous échappent un peu. Il suffit aussi que des témoins disent que vous étiez présent aux conseils d'administration, et que vous y avez activement participé, pour qu'un tribunal vous considère comme *solidairement responsable* de tout ou partie des engagements de l'entreprise.

Sachez encore qu'en matière de droit, l'absence, la présence ou l'emplacement d'une virgule dans une phrase peut complètement en changer le sens et la portée ; bien des manipulateurs le savent et en abusent.

C’est l’occasion de rappeler que tous les manipulateurs sont de fins connaisseurs de la loi, qu’ils la mettent au service de leurs tactiques, et qu’ils veillent toujours à agir à la limite de celle-ci. Le manipulateur est très rarement appelé devant la justice, sinon pour démontrer son innocence et accabler encore sa victime. Et c’est en de telles occasions que la façade d’honorabilité qu’il s’est construite, au prix d’efforts et parfois de quelques petits investissements et sacrifices, lui rapporte le plus.

Souvent aussi parce qu’il est un narcissique, il court après les honneurs, les titres, la publicité qui peut lui être faite dans la presse, etc. ; c’est toujours une manipulation, de l’opinion d’autrui cette fois, qui le servira devant la justice.

Lorsque le manipulateur agit en entreprise et qu’il est un cadre ayant des subordonnés, sa tactique consiste à jouer un double jeu avec sa victime. Dans ce cas, il montre qu’il est à son écoute ; il se montre prévenant avec elle et se propose même de l’aider. Cette relation peut avoir une dimension plus personnelle : sorties dans des bars ou des restaurants durant lesquelles il recueille des confidences qui lui permettent d’affiner et de corriger sa tactique ; c’est aussi le but. Dans le même temps, il se montre tout aussi prévenant avec quelques-uns de ses subordonnés, et il les met dans la confidence de ses « préoccupations professionnelles ». C’est un moyen de les faire devenir ses complices de sa manipulation.

La victime, elle, ne peut évidemment se douter de quelque chose. Et même si elle parvient à deviner ce stratagème, son manipulateur jouera l’étonné lorsqu’elle commettra la maladresse de s’en plaindre, puis l’indigné s’il est vraiment retors. Puis, l’accusation de paranoïa ou de duplicité, voire de perversité, suivra ; la victime passera ainsi pour *le seul* coupable d’une machination ; la manipulation aura réussi. De plus ses conséquences continueront d’affecter la victime encore longtemps après.

D’une manière générale, retenez qu’il ne faut jamais attaquer un narcissique ou un sociopathe de front, mais toujours de manière indirecte et anonyme, exactement comme il le fait. Car une faille récurrente de la personnalité du manipulateur est qu’il ne croit pas que sa victime puisse se comporter comme lui, puisqu’il l’a choisie pour victime. Le manipulateur croit toujours avoir l’avantage d’être capable de faire aux autres ce qu’ils n’oseraient jamais, *eux*. Si vous attaquez votre manipulateur de front, vous comprendrez bien vite, mais trop tard, que la première étape de sa tactique lui a permis d’apprendre beaucoup de choses sur vous, alors que vous en

savez finalement bien peu sur lui. Car, oui, il vous aura souvent menti ou aura veillé à ne rien révéler de lui qui soit dévalorisant, puisqu'il savait ce qu'il attendait de vous, et avait prévu que ça allait se terminer comme ça.

C'est pourquoi la meilleure défense est encore, dans un premier temps, de vous comporter en victime passive. Cette attitude vous permettra du même coup de lui faire croire en votre faiblesse, et de semer le doute dans l'esprit de ceux qui se sont fait ses complices.

Si vous avez compris son stratagème, faites l'idiot ; ne le montrez surtout pas. Puis, mettez cette tromperie à profit pour enfin recueillir autant d'informations que possible sur lui et sur ses agissements. Plus vous gagnerez de temps ainsi, et plus vous aurez d'opportunité d'en savoir, et, peut-être même d'obtenir des preuves. Changez votre état d'esprit pour cette circonstance, et retournez la *Règle d'or* pour « fais aux autres ce qu'ils te font ». De plus, cette nouvelle attitude vous stimulera psychologiquement ; elle vous permettra de surmonter le choc psychologique (durable sans cela) de la tromperie. Changez les rôles de ce que vous percevrez alors comme une *lutte*, et non plus comme une *fuite* ou une *inhibition* : de l'agneau que vous avez été jusque-là, devenez un loup qui ne recule devant rien. Ce n'est pas forcément facile à assumer, mais c'est à peu près votre seul espoir de vous en sortir honorablement et de limiter vos pertes.

Dans une telle situation de défense, il est important de donner la meilleure image de vous-même, et d'éviter tout conflit avec quiconque, en particulier avec ceux qui ont été témoins de vos déboires. Dans le cas d'une manipulation au travail, il y a de grandes chances pour que certains de ces témoins soient aussi les complices de votre manipulateur (conscient, inconscients, volontaires ou involontaires peu importe). C'est pourquoi, efforcez-vous aussi de savoir qui ils sont, sans ne rien leur en montrer, encore, si vous y parvenez. Au contraire, montrez-leur, aussi subtilement que vous le pouvez, que vous êtes une innocente victime, ce qui permettra de les faire douter de ce qu'ils vous ont fait, et de les inciter à remettre en question ce que votre manipulateur leur a dit de vous.

Enfin, quand vous attaquerez votre manipulateur, même si vous le faites de manière anonyme et indirecte, gardez deux choses à l'esprit : 1. il vous attribuera ses déboires puisqu'il craint tout de même votre éventuelle riposte ; 2. il connaît mieux que vous toutes les ruses que vous pouvez employer contre lui, et il a pu en anticiper certaines. Si vous avez la

possibilité de fouiller dans ses affaires pour y chercher des preuves de sa manipulation, par exemple, il aura sans doute pris soin d'en verrouiller l'accès, ou il aura placé de discrets repères qui, une fois déplacés, lui permettront de savoir que vous l'avez fait, et donc de savoir ce que vous avez pu apprendre. Dans ce dernier cas, il prendra aussitôt de nouvelles mesures défensives pour se disculper.

4. Les mots du manipulateur.

Le manipulateur s'efforce d'agir par personne interposée pour pouvoir nier sa responsabilité sur le moment, puis plus tard. Mais il ne le peut pas toujours ni tout le temps. Quoi qu'il en soit, ses complices et lui usent d'arguments et d'une rhétorique qui visent à vous tromper sur leurs intentions. La manipulation est toujours assortie d'un prétexte qui doit masquer le but réel ; c'est un mensonge que l'on appelle dans ce cas un « sophisme ». On pourrait donc croire qu'il y a autant de sophismes *que l'imagination et les circonstances peuvent en produire ; ce n'est pas tout à fait vrai non plus, car la manipulation a sa logique qui fait apparaître une rhétorique qu'il est possible de reconnaître. Une bonne connaissance des* sophismes *et de leur logique permet donc, bien souvent, de reconnaître la tentative de manipulation. Ce chapitre présente une liste de* sophismes *qui, quoique longue, n'est pas exhaustive parce qu'elle complète celle de ceux que j'ai présentés dans leurs contextes dans les autres chapitres de ce livre. Le but pour vous n'est pas de tous les apprendre, mais de s'imprégner du raisonnement qui permet de comprendre pourquoi ils sont des tromperies. Si vous trouvez que ce chapitre est parfois trop compliqué à lire, au point de vous faire renoncer à comprendre ce qui y est expliqué, alors dites-vous qu'il y a des manipulations auxquelles vous n'échapperez pas.*

4.1. Manières de dire.

Le manipulateur utilise beaucoup le verbe pour tromper, quoique pas toujours puisqu'il recourt parfois à des moyens exclusivement implicites qui prennent la forme d'une situation, d'un concours de circonstances, fortuites en apparence. C'est aussi une manière de dire, et plus exactement une incitation à l'action. Car, rappelez-vous : une manipulation n'est possible qu'à la condition que la victime agisse d'elle-même. Sinon, il s'agit d'une escroquerie ou d'un abus de confiance dont la preuve peut être apportée devant la justice. Par exemple, une manière (extrême, mais que les services de renseignement et les sociétés secrètes puissantes utilisent

régulièrement parce qu'ils en ont le pouvoir) de vous pousser à vous compromettre sans jamais vous l'avoir demandé, consiste à créer autour de vous une série de coïncidences qui vous placeront dans une situation de grande détresse. Pour manger et survivre, ou pour ne pas vous retrouver à la rue avec votre conjoint et vos enfants, vous ne verrez d'autre solution que d'enfreindre la loi. Cela arrive de nos jours plus fréquemment que vous le croyez peut-être.

Que feriez-vous, si vous aviez terriblement faim, et que vous n'aviez qu'à sauter un grillage pour obtenir un peu de nourriture ? N'ayant pas encore connu la faim ni une telle déchéance, peut-être, répondriez-vous qu'il y a d'autres solutions. Mais lors d'une circonstance aussi extrême, apprenez que la pulsion de survie prend toujours le pas sur la raison, parce que la faim, le froid et le danger ne peuvent être éternellement différés. Dans un autre contexte qui est celui des annonces de licenciements secs et massifs, regardez jusqu'où peuvent aller les victimes : elles cassent, elles brûlent, elles barrent des accès, et même elles prennent des otages et installent des dispositifs explosifs menaçant d'entraîner d'importants dégâts… C'est autrement plus illégal que de voler une petite quantité de nourriture, et pourtant, toutes ces personnes n'étaient pas malhonnêtes avant d'en arriver là. Elles *dévient*, de manière prévisible et finalement logique, ainsi que le *concept d'engagement* d'Howard Becker le prévoit dans leurs cas.

Voici un autre exemple, moins extrême, mais plus sophistiqué et peut-être plus fréquent, qui comprend deux options (cas réel qui se produit assez régulièrement avec des variantes). Un chef d'entreprise s'apprêtant à commettre une manipulation décide de licencier son directeur commercial ou l'un de ses vendeurs, ou de tout faire pour l'inciter à partir de lui-même. Ce chef d'entreprise à un complice qui entretient des relations privilégiées avec cet employé, à l'insu de ce dernier (ça peut être sa maîtresse ou son amant, par exemple). Mais il sait qu'il y a de grandes chances pour que cet employé aille chercher du travail chez le concurrent. C'est logique, puisque mieux vaut pour lui tirer le meilleur profit de ses connaissances et de son expérience professionnelle. De plus, il y a de grandes chances pour qu'il le fasse aussi pour se venger de l'injustice qui lui est faite ; là, ce n'est pas forcément logique pour vous, mais ça l'est du point de vue d'un psychologue ou d'un psychanalyste. Souvenez-vous de ce qui a été expliqué

au chapitre 1, à propos de la violence inutile qui ne fait que répondre à un besoin d'*action*.

Ce qu'a prévu ce chef d'entreprise arrive ; son ex-employé a aussitôt trouvé un emploi avec les mêmes responsabilités chez l'un de ses concurrents. Il s'est donc bien débrouillé, et il s'est « vengé » par la même occasion, puisqu'il a certainement révélé quelques informations sur son ex-employeur pour être sûr d'obtenir sa place.

Mais le chef d'entreprise manipulateur l'a prévu, bien sûr. Il sait donc ce que va savoir son concurrent sur lui, et il a anticipé cet inconvénient en changeant de stratégie commerciale, ou en ayant préalablement confié de fausses informations confidentielles à cet employé s'il a longuement préparé sa manipulation. Ainsi, sans ne jamais rien lui avoir demandé, il l'aura pourtant manipulé pour obtenir l'une ou l'autre de ces deux options, ou les deux : 1. intoxiquer son concurrent dans le but de lui faire prendre de mauvaises décisions et de lui faire perdre son temps ; 2. obtenir sur lui de précieuses informations grâce aux confidences que son complice, ami de l'ex-employé, saura lui soutirer (en échange d'un avantage quelconque ou d'argent). Et la manipulation peut ne pas s'arrêter ici, puisqu'une fois que le chef d'entreprise manipulateur aura récupéré assez d'informations, il pourra même menacer son ex-employé de le faire savoir à son nouvel employeur, et obtenir en échange de son silence toutes les autres informations qu'il veut sans plus avoir besoin d'utiliser les services d'un intermédiaire.

À un moment, le patron de l'entreprise concurrente comprendra que son nouvel employé l'espionne. Et, bien sûr, il sera convaincu que ce dernier a agi ainsi délibérément, par loyauté pour son ancien employeur ou pour de l'argent ; cela aussi, le patron manipulateur l'avait prévu. Deux possibilités s'offriront alors à lui : 1. le licencier et porter plainte contre lui s'il parvient à le prendre la main dans le sac ; 2. ne rien lui dire, au contraire, et lui fournir à son tour de fausses informations confidentielles dans l'espoir que celui qui le manipule les prenne pour des vraies et agisse en conséquence.

Cet autre exemple vous paraît peut-être un peu compliqué ou improbable, puisque l'employé manipulé aurait très bien pu trouver un emploi chez un autre concurrent de moindre intérêt pour son manipulateur. Sachez que ce genre de manipulation est pourtant très fréquent, et qu'il concerne de nombreuses spécialités et fonctions de l'industrie : électronique, ingénierie, automobile, etc. Dans certaines activités professionnelles bien spécifiques, les concurrents sont tous gros et se

comptent sur les doigts d'une main (consulting, fabrication d'écrans plats et de microprocesseurs, fabrication de composants spécifiques d'horlogerie, fabrication de composants spécifiques pour l'industrie automobile, industrie aéronautique…). De telles entreprises sont parfaitement au courant de l'existence de ce genre de manipulations, et elles s'efforcent de s'en protéger de diverses façons. Mais ce n'est pas le cas de l'immense majorité des PME.

Je cite le cas de cette manipulation, très courante depuis des années, qui consiste pour une entreprise à régulièrement publier une offre d'emploi si précisément rédigée et si exigeante qu'elle ne peut concerner qu'un seul candidat : un cadre employé à un poste stratégique chez son plus gros concurrent. Le but est de placer ce dernier dans la position du demandeur par l'usage d'un appât (comme à la pêche). Sitôt ce cadre aura-t-il répondu à cette annonce, même juste par curiosité, qu'il se sera déjà corrompu, et qu'il lui sera très difficile de revenir en arrière. Car cette curiosité pourra facilement être prise pour une intention de trahison.

À cet dernier égard, je cite le cas d'une grande entreprise (un des leaders mondiaux de la verrerie et de l'optique) qui a ouvert une petite filiale dans un pays étranger, à quelques petits kilomètres seulement du siège social de l'un de ses plus gros concurrents. Devant le portail d'accès au parking de cette filiale a été placé un grand panneau disant « Nous recrutons ». Les offres de salaires sont très attractives, mais ceux qui y répondent se placent aussitôt dans la position de traîtres à leur entreprise, et même de traîtres à leur pays. Après ça, ils n'ont plus qu'à prier pour que l'entreprise étrangère qui les a embauchés de les licencient pas, car il leur sera extrêmement difficile de retrouver un emploi dans leur pays, même pour la moitié du salaire qu'ils gagnaient auparavant.

Voici un dernier cas, authentique, d'une manipulation qui a pris place dans une PME il y a quelques années. Un directeur commercial d'une entreprise de fabrication de remorques a spontanément donné sa démission, aux motifs de mauvaises conditions de travail et d'un salaire insuffisant. Peu auparavant, il avait proposé ses services à l'un des deux plus gros concurrents de son employeur.

Au bout d'une paire d'années, il avait transmis, à un cadre fonctionnaire du Trésor public cette fois, toutes les informations qui ont permis de prononcer un énorme redressement fiscal contre son nouvel employeur, impossible à payer en totalité, assorti d'une peine de prison pour

détournement d'actifs. L'entreprise fut très vite placée en situation de banqueroute, et aussitôt mise sous tutelle d'un mandataire judiciaire. Les quatre cinquièmes des employés furent licenciés ; le directeur commercial qui était à l'origine de cette situation en premier.

Encore quelques années plus tard, cette entreprise fut rachetée pour une somme symbolique par le troisième des trois concurrents, de même que la première où avait précédemment travaillé le directeur commercial. Il y avait eu manipulation depuis le début, mais bien malin qui aurait pu le comprendre, et jamais assez pour l'expliquer de toute façon. Voici toute la vérité.

Parallèlement à son emploi, pour « arrondir ses fins de mois » car il était réellement mal payé, le directeur commercial s'était livré à quelques activités non déclarées de revente de stocks industriels, mais il s'était fait prendre par le fisc à la suite d'une dénonciation. Là, le cadre du Trésor public lui avait proposé un marché : soit il devrait s'endetter pour payer un redressement fiscal très lourd, soit il fournissait des informations confidentielles sur son employeur. Il a accepté, et le cadre du Trésor public lui a recommandé de démarcher l'un des deux concurrents de son employeur de cette époque. Il lui a même fourni de précieuses informations pour séduire le patron de cette autre entreprise. À cette époque, Internet n'existait pas encore, ni même le *Minitel*. Le montage a fonctionné, et c'est ainsi que ce directeur commercial est devenu un informateur régulier du Trésor public.

Mais ce que lui-même ne pouvait savoir, c'est que son contact au Trésor public entretenait des liens de nature personnelle et politique avec le dirigeant de la troisième entreprise, et que, ensemble, ils avaient comploté depuis le début pour tenter de mettre en difficulté les deux premières. La réussite de ce complot dépassa toutes les espérances de ses deux protagonistes, puisqu'à la fin, la troisième entreprise s'est retrouvée leader et seule sur son marché.

Le directeur commercial n'a jamais perçu de commission pour les deux importants redressements fiscaux réalisés grâce à ses informations. Cependant, il a bénéficié de quelques coups de pouce pour créer sa propre entreprise sitôt après avoir été licencié, et sa dette au fisc a été définitivement effacée. Une dernière précision : le mari de la comptable de la deuxième entreprise avait une petite activité de transport en compte propre, et il y eut un moment où les deux époux se virent proposer eux aussi

un marché similaire à celui du directeur commercial. Cette comptable, devenue à son tour informatrice du Trésor public, fut mise en relation avec le directeur commercial pour qu'ensemble ils puissent fournir toutes les preuves de la fraude fiscale et des détournements d'actifs de la deuxième entreprise.

Ces exemples nous ayant permis de pleinement évaluer le pouvoir du silence et de l'implicite dans une manipulation (à plusieurs niveaux, assortie d'un chantage dans le dernier), voyons maintenant le pouvoir et la logique des mots du manipulateur.

4.2. Les sophismes.

Dans le contexte de ce livre, nous pouvons considérer les sophismes comme des formes élaborées ou astucieuses du mensonge. Mais il faut garder à l'esprit que, souvent, celui qui en croit un et le répète n'est pas un menteur ; il a juste cru ce que lui a dit son manipulateur, sans y réfléchir. Il continuera de le répéter jusqu'à ce qu'il découvre que c'est un mensonge, ou une fausse vérité, ou encore une vérité délibérément isolée de son contexte qui est vrai. On alors, trop blessé dans son orgueil d'avoir été ainsi trompé durant si longtemps, il le niera et continuera de le répéter, et il pourra même aller jusqu'à s'en convaincre aussi. Là encore, cela arrive bien plus souvent que vous pourriez le croire, au point que la psychologie, et surtout la psychanalyse, ont donné à ce phénomène le nom de « dissonance cognitive[38] ». La *dissonance cognitive* est assez proche du « refoulement[39] » dans son principe, et elle explique scientifiquement ce qu'est le dogmatisme.

Pour mémoire, l'épistémologie est, en résumé, l'étude de la logique, généralement selon deux méthodes qui sont le *jugement synthétique*, et le *jugement analytique*[40]. Par exemple, un épistémologue va chercher à savoir si la proposition suivante est exacte : « Toutes les *Citroën Tractions avant* sont noires ». Sachant que toutes les *Tractions avant* qui furent construites étaient livrées en noir, on peut considérer que cette proposition est correcte. Cependant, elle peut être contredite par le fait que certains acheteurs de *Tractions avant* les ont faite repeindre en d'autres couleurs. Donc la proposition « toutes les *Tractions avant* sont noires » ne peut être considérée comme un axiome ; ou comme une *prémisse* vraie, disent les épistémologues[41].

On comprend, à partir de là, que les épistémologues s'intéressent de très près à l'analyse des propositions en générale, et aussi à leur construction. Autrement dit, comment identifier des vérités absolues qui n'en sont pourtant pas ? Comment sont formulées les promesses que le sophiste pourra « logiquement » s'abstenir de tenir par la faute d'une ambiguïté que personne, sauf lui, n'aurait pu connaître ?

Nous allons maintenant énumérer la longue liste des astuces rhétoriques qu'utilisent les manipulateurs pour vous tromper, et qu'utilisent régulièrement, soit dit en passant, beaucoup de journalistes, d'activistes et d'hommes politiques, parfois délibérément, parfois par crédulité. Les hommes politiques sont crédules eux aussi, en particulier au moment de penser que les gens croiront forcément ce qu'ils disent quand ils mentent. Le cas, récent, de l'ex-ministre délégué français chargé du Budget, Jérôme Cahuzac, en est l'un des meilleurs exemples de l'histoire de la politique. Les épistémologues les divisent en plusieurs catégories.

4.2.1. Le sophisme *de forme* est le plus commun de tous. En philosophie, un sophisme de forme est une forme de raisonnement qui débouche systématiquement sur une ou plusieurs erreurs. Ceci est dû à un défaut dans la structure logique de l'*argument* qui le rend invalide. Un sophisme de forme est contrasté par un *sophisme informel* qui peut avoir une forme logiquement valide, mais qui s'avère fausse en raison des caractéristiques des prémisses sur lesquels elle se base, ou en raison de sa structure de justification.

Le terme sophisme est souvent utilisé d'une manière générale pour indiquer un argument qui s'avère problématique à un ou plusieurs égards, que celui-ci soit *formel* ou *informel*. La présence d'un sophisme formel dans un argument basé sur une déduction n'indique rien à propos des prémisses et de la conclusion de ce dernier. Ces prémisses et conclusions peuvent être vraies, ou même plus probables sous la forme du résultat de l'argument (c'est le cas *l'appel à l'autorité*, un sophisme que nous avons vu au chapitre 1).

Mais l'argument basé sur la déduction n'en demeure pas moins invalide, puisque la conclusion ne résulte pas des prémisses selon la manière décrite. Par extension, un argument peut contenir un *sophisme de forme*, même si celui-ci n'est pas déductif. Par exemple, un argument inductif qui applique

les principes de probabilité ou de causalité de manière incorrecte peut être considéré comme un argument menant à un sophisme de forme.

Identifier les sophismes dans les tous les arguments que nous entendons chaque jour peut être difficile, puisque les arguments sont souvent intégrés dans des formes rhétoriques qui viennent obscurcir les connexions logiques entre les différentes déclarations.

Les *sophismes informels* peuvent aussi chercher à tirer profit des faiblesses émotionnelles, intellectuelles ou psychologiques de l'audience à laquelle ils s'adressent. Avoir les capacités requises pour identifier les sophismes dans les arguments est une manière de réduire la crédibilité de telles occurrences.

La *théorie de l'argumentation* offre une approche différente de la compréhension et de la classification des sophismes. Dans cette autre approche, un argument est considéré comme un protocole interactif entre des individus permettant de résoudre leurs points de désaccord. Le protocole est défini par certaines règles d'interaction, et ce sont les violations de ces règles qui sont les sophismes. La plupart des sophismes présentés dans la liste qui suit seront mieux compris comme *des sophismes* si on les aborde de cette manière. Ils sont utilisés dans toutes les formes de communication moderne dont le but est d'influencer le comportement et de changer les croyances. Les exemples de sophismes trouvés dans les médias de masse, aujourd'hui, incluent (mais ne se limitent pas à) la propagande, la publicité, la politique, les éditoriaux des journaux et magazines et les débats télévisés sur les thèmes d'actualité.

Par contraste avec le *sophisme informel* :

Au plus élémentaire, les arguments suivants ne contiennent pas de sophismes de forme.

1) Si P existe, alors Q existe aussi.
2) P existe.
3) Donc Q existe.

Si les déclarations 1 et 2 sont vraies, alors la déclaration 3 est nécessairement vraie aussi. Cependant, il peut arriver que les déclarations 1 et 2 soient invalides. Par exemple :

1) Si un scientifique fait une déclaration à propos de la science, celle-ci est correcte.

2) Albert Einstein dit que tout ce qui est relatif à la mécanique quantique est déterministe.
3) Donc la mécanique quantique est déterministe.

Dans ce deuxième cas, la déclaration 1 est fausse. Le sophisme informel qui a été utilisé dans cette assertion, et qui est la source de l'erreur, se nomme *l'argument de l'autorité*. Par contraste, toutes les prémisses d'un argument intégrant un sophisme de forme pourraient encore être valides.

1) Si Bill Gates possède Fort Knox, alors il est un homme riche.
2) Bill Gates est riche.
3) Donc, Bill Gates possède Fort Knox.

Bien que les déclarations 1 et 2 soient valides, la troisième ne l'est pas parce que l'argument contient un *sophisme de forme* affirmant le conséquent. Bien sûr, un argument pourrait contenir à la fois un *sophisme informel* et un *sophisme de forme*, et cependant avoir une conclusion valide. En voici un exemple :

1) Si un scientifique fait une déclaration à propos de la science, celle-ci est correcte.
2) Il est exact que la mécanique quantique est déterministe.
3) Donc un scientifique a fait une déclaration à ce propos.

4.2.1.1. L'appel à la probabilité permet de dire que puisqu'un évènement peut se produire, donc il se produira inévitablement. Ce n'est pas vrai, bien sûr, quelle que soit la probabilité de cet évènement. Ce sophisme est souvent utilisé pour tirer profit de la tendance paranoïde qui sommeille en chacun de nous. En voici quelques exemples :

« Puisqu'il arrive que le fait de téléphoner en conduisant soit à l'origine d'un manque d'attention entraînant un accident de la circulation, donc vous mettez la vie d'autrui en danger lorsque vous parlez au téléphone tout en conduisant. »

« Ce n'est pas grave si je fais des dettes, car si je joue assez à la loterie, j'aurai forcément le gros lot un jour, et donc je pourrai payer mes dettes. »

« Van Gogh était un grand artiste qui est resté ignoré toute sa vie durant, donc il doit forcément y avoir d'autres grands artistes qui vivent

aujourd'hui ignorés de tous. »

4.2.1.2. L'argument tiré du sophisme, également connu sous les noms d'« argument tiré de la logique » et de *« argumentum ad logicam »,* permet de dire au moment d'analyser un argument que : *puisqu'il est basé sur un sophisme, il est donc faux*. En voici un exemple :

Paul dit : « tous les chats sont des animaux. Félix est un animal, et donc il est un chat ».
Pierre répond : « Ah, vous venez juste de dire un argument tiré du sophisme, et donc ce que vous dites est faux, et donc Félix n'est pas un chat ».
Et Jean vient en rajouter une couche : « Le fait que Pierre prétend que Félix n'est pas un chat ne repose que sur un argument tiré du sophisme. Par conséquent, Félix est forcément un chat ».

4.2.1.3. L'assertion sophiste pure, ou « sophisme du militaire », est une erreur de logique formelle qui se produit lorsqu'une supposition dans un argument est considérée comme valide, seulement parce que cet argument prétend qu'elle est exacte. Typiquement, l'assertion sophiste pure dit : « C'est comme ça, et puis c'est tout ». Par exemple :

Pierre dit qu'il pleut dehors.
Pierre dit qu'il ne ment pas.
Donc il pleut dehors.

4.2.1.4. Le sophisme du ratio, également appelé la « négligence par le ratio », est une erreur qui se produit lorsque la probabilité d'une hypothèse *H* est conditionnelle, sachant que la présence de la preuve *P* est évaluée sans tenir compte du « ratio » ou de la « probabilité initiale » de *H*, ni de la probabilité totale de la preuve *P*. Par exemple :

Dans une grande ville comptant 1 million d'habitants, nous savons que vivent 100 terroristes connus, et 999 900 personnes qui ne sont pas des terroristes. Sur la base de ce ratio, la probabilité pour que l'un de ses habitants que nous avons choisie au hasard soit un terroriste est donc de 0,0001, et que celle disant qu'il n'est pas un terroriste et de 0,9999.
À partir de là, le maire de la ville décide d'installer dans le centre-ville une caméra de surveillance couplée à un logiciel de reconnaissance faciale

automatique. Si jamais l'un des terroristes de la ville est reconnu par la caméra, cela veut dire qu'il y a une probabilité de 99 % pour que cette caméra détecte un terroriste et déclenche une alarme. Si la caméra se trompe et prend un habitant qui n'est pas un terroriste pour un terroriste, alors cela signifie que la caméra déclenche l'alarme pour rien dans 1 % des cas. Donc, le pourcentage d'erreur de la caméra serait « toujours » de 1 %.

Supposons maintenant que l'alarme sonne. Quelle est la probabilité pour que la personne qui l'a déclenchée soit vraiment un terroriste ?

Une personne décidant d'employer le *sophisme du ratio* mentirait en déclarant que la probabilité d'une fausse alarme est de 1 sur 100 cas, parce que le pourcentage d'erreur du système de surveillance vidéo est de 1 pour 100 cas, et que par conséquent la probabilité pour que la caméra ait vraiment détecté un terroriste est de 99 %.

Ce sophisme provient de la déduction erronée que le pourcentage d'erreur du système de surveillance et celui de fausses alarmes sont les mêmes. Cette déduction est incorrecte, car si la caméra voit un échantillon de la population pris au hasard, ou même un échantillon à plus haute probabilité, tel que celui d'habitants pénétrant dans l'aéroport, la probabilité d'y trouver plus d'individus qui ne sont pas des terroristes que ceux qui le sont augmente.

Une plus grande proportion d'individus qui ne sont pas terroristes provoque une augmentation du pourcentage de fausses alarmes. Pour aller plus loin, si on retire tous les terroristes de cette ville, cela n'empêchera le système de surveillance de se tromper, bien au contraire, puisqu'il commet 1 erreur sur 100 cas lorsque qu'il y des terroristes. Sans aucun terroriste dans la ville, le système de surveillance, qui continuera à se tromper, se trompera alors dans 100 cas sur 100, c'est-à-dire à tous les coups.

Imaginons maintenant que l'on fasse défiler toute la population de la ville devant l'objectif de la caméra, c'est-à-dire 1 million d'individus. Environ 99 terroristes sur les 100 dont nous savons qu'ils vivent parmi cette population déclencheront l'alarme, et 9 999 habitants parmi les 999 900 qui ne sont pas terroristes déclencheront également l'alarme du système de surveillance. Par conséquent, environ 10 098 habitants déclencheront l'alarme en passant devant l'objectif de la caméra, et seulement 99 d'entre elles seront des terroristes. Donc, en réalité, la probabilité qu'une personne déclenchant l'alarme soit un terroriste est de 99 sur 10 098, soit 1 sur 102.

En fait, le sophisme du ratio produit un résultat faux seulement dans le cas où il y a moins de terroristes que d'habitants qui ne le sont pas parmi la population. Si nous nous trouvions dans le cas hypothétique d'une population dont 50 % des individus seraient terroristes, alors la probabilité d'une fausse alarme serait enfin identique à celle d'une défaillance du système de surveillance. Mais dans bien des situations réelles, et plus particulièrement dans le cas du problème de la détection des criminels parmi une population, la faible proportion de ces derniers favorise l'apparition du sophisme du ratio. Même si la proportion d'erreurs du système est faible, il y aura tellement de fausses alarmes que l'utilisation d'un tel système de surveillance demeurera absurde.

4.2.1.5. La négation de corrélation est un sophisme logique consistant à nier la corrélation par une tentative d'introduire des alternatives là où il n'y en a pas. Dans un certain sens, c'est l'opposée du *faux dilemme*, lequel nie les autres alternatives, au contraire. Par exemple :

Un policier dit : « soit vous avez volé cette cassette, soit vous ne l'avez pas volée. Qu'en est-il ? »
Le suspect répond : « Votre question est basée sur la simple supposition que cette cassette existe ».

Dans le contexte de cette question, cette alternative proposée par le suspect n'est pas valide (mais les manipulateurs, et aussi les avocats, l'utilisent chaque fois qu'ils le peuvent), car que cette cassette existe ou pas, le suspect l'a ou ne l'a pas volée de toute manière (si elle n'existe pas, il ne l'a donc pas volée).
Au moment de déterminer si un sophisme a été ici formulé, il convient de s'attarder sur le contexte. L'essence de la *négation de corrélation* consiste à introduire une fausse alternative dans un contexte qui, logiquement, ne peut en admettre aucune. Mais, cette action pourrait être considérée comme une déclaration (en dehors de toute logique) disant que le contexte n'est pas valide ou recevable. Voici un autre exemple :

« Soit toutes les pommes sont vertes, soit quelques-unes ne le sont pas. Mais qu'en est-il des pommes qui sont rouges et vertes ? »

La première proposition est logiquement vraie, mais celle-ci n'exclut pas pour autant la possibilité de demander si la distinction présentée est

appropriée dans un tel contexte. En d'autres termes, une certaine *logique floue*[42] (certains manipulateurs sont de véritables experts de ce genre de problème, et se délectent de la *logique floue* qu'il serait plus logique de nommer *logique modale*) serait plus appropriée pour résoudre cette question, ou alors quelques définitions doivent être revues et clarifiées, ou alors l'une des alternatives doit être subdivisée pour offrir la possibilité d'une réponse qui ne pourrait être remise en question.

4.2.1.6. La proposition équivoque appartient simultanément aux catégories des *sophismes formels* et *informels*. Elle consiste à utiliser un terme ayant des sens multiples et différents (pour ne préciser le bon qu'ultérieurement, au moment où cela arrange le manipulateur, de manière implicite ou explicite). Les manipulateurs utilisent fréquemment la *proposition équivoque*. Par exemple : dites à haute voix et sans pauses la phrase suivante à quelqu'un, et demandez ensuite de l'expliquer : « sous un arbre vos laitues naissent-elles ? Si vos laitues naissent, nos laitues naîtront ». Il y a de grandes chances pour que cette personne se trompe sur le sens de vos paroles, et éprouve donc quelques difficultés à en expliquer le sens précis. Cependant, vous avez dit ce que vous aviez à dire, et donc personne ne peut vous accuser de ne pas l'avoir dit.

Voici un exemple de *proposition équivoque* intégrée dans un raisonnement fallacieux :

« Votre raisonnement est lumineux.
Ce qui est lumineux ne peut être sombre.
Donc votre raisonnement ne peut être sombre. »

La proposition équivoque est l'usage répété d'un même terme dans un syllogisme (qui est une chaîne logique de raisonnement), mais en donnant à chacune de ces fois un sens différent à ce terme.

Voici un autre exemple de proposition équivoque intégré cette fois dans un changement sémantique :

« Les femmes devraient-elles avoir peur des requins mangeurs d'hommes ? »

Dans cette phrase, l'ajout de « mangeur d'hommes » à « requin » est introduit de manière à faire douter que les requins mangent aussi des femmes, car il n'était pas nécessaire d'ajouter cette précision.

La proposition équivoque est souvent utilisée avec des mots ayant à la fois un contenu émotionnel profond et plusieurs sens possibles. Ces sens possibles coïncident souvent avec leurs contextes, mais celui qui les utilise ainsi introduit également un changement sémantique dans son discours, lequel doit lentement changer le contexte en traitant les différents sens du mot utilisé comme des « équivalents ». Voici un autre exemple de proposition équivoque intégré cette fois dans une métaphore :

« Tous les ânes ont de longues oreilles.
Paul est un âne.
Donc, Paul a de longues oreilles. »

Ici, la proposition équivoque est l'usage métaphorique qui est fait du mot « âne », pour impliquer « un imbécile » au lieu d'« un animal ». Un changement de référence en cours de route peut caractériser la proposition équivoque. Ceci se produit lorsqu'un mot s'applique à un contexte différent de celui utilisé dans la phrase précédente, tout spécialement lorsqu'un changement de contexte n'a pas été clairement indiqué. Le sophisme suivant, que l'on peut titrer « c'est mieux que rien », s'appuie, souvent avec succès, sur des omissions syntaxiques devant obscurcir une structure qui n'est pas parallèle, et qui doit donner lieu à une apparente ambiguïté :

« La margarine, c'est mieux que rien.
Rien n'est mieux que le beurre.
Donc, la margarine, c'est mieux que le beurre. »

Le sophisme est mis en évidence aussitôt que les omissions sont ajoutées (notons que la sonorité du « n » apostrophe peut être confondue, à dessein, avec la liaison entre « rien » et « est » dans la deuxième proposition. (Mettre de) la margarine (sur du pain) c'est mieux que (de ne) rien (mettre sur du pain). (Cependant) rien n'est mieux (sur du pain) que le beurre. On remarque que le sens de ces deux phrases changerait du tout au tout si la seconde était convenablement complétée pour faire une suite logique avec la première. Voici maintenant la proposition équivoque intégrée dans une version satirisée du syllogisme du politicien :

« Quelque chose doit être fait.
Voici quelque chose.
Donc, ce quelque chose doit être fait. »

4.2.1.7. La preuve par l'absence est l'usage de n'importe quel type de preuve suggérant (via certains types de supposition ou de déduction) l'inexistence ou l'absence de quelque chose. Au plus simple : chercher dans votre poche quelque chose qui ne s'y trouve pas, mais se déclarer certain que vous l'auriez forcément trouvé si vous en aviez eu sur vous. La différence entre la preuve qu'une chose est absente (c'est-à-dire une observation suggérant l'inexistence des dragons), et une simple absence de preuve (c'est-à-dire : aucune recherche sérieuse n'a été entreprise) peut être nuancée.

Il arrive fréquemment que des scientifiques se demandent si l'absence d'une chose espérée, à la suite d'une expérience, doit être considérée comme une preuve *d'inexistence par l'absence*, ou si c'est tout simplement parce que l'on n'a pas vu ou su trouver cette chose. La confusion peut grandir lorsque des affirmations, issues de l'ignorance et de l'incrédulité, sont avancées durant un débat pour servir de *preuve par l'absence*. L'exemple type est : « Rien ne prouve que ce mystérieux remède *n'est pas* efficace ; donc *il est* efficace ». Typiquement, cette affirmation issue de l'ignorance s'appuie sur des conclusions hâtives provenant elles-mêmes d'une absence de recherches.

Quoique cette façon de procéder soit une méthode efficace pour se débarrasser d'une longue et pénible recherche de preuves, recourir à l'ignorance demeure un sophisme. Le célèbre astrophysicien Carl Sagan[43] faisait allusion à ce genre de conclusions impatientes et inappropriées, lorsqu'il disait : « l'absence de preuve n'est pas la preuve d'une absence ».

Bien entendu, des résultats nuls produits par des expériences scientifiques sérieusement menées peuvent constituer une authentique *preuve par l'absence*. Par exemple, une hypothèse peut être falsifiée si une observation vitale que l'on avait prédite n'est pas réalisée de manière empirique. Dans un tel cas, l'hypothèse ayant justifié ces recherches sera rejetée ou revue, ou, plus rarement, apportera des explications utiles.

L'acceptation par la communauté scientifique d'une preuve par l'absence justifiée par un résultat nul dépend de nombreuses considérations, à commencer par une évaluation du pouvoir de détection du matériel scientifique utilisé, et par la haute probabilité de la présence, ou de l'absence, de ce que l'on cherche. De nombreuses entreprises recrutent des candidats en se basant sur le fait qu'ils n'ont pas de casier judiciaire, alors que d'innombrables criminels n'en ont pas.

4.2.1.8. Le sophisme de la nécessité s'inscrit dans la logique d'un syllogisme par lequel un degré de nécessité injustifié a été introduit dans une conclusion. Par exemple :

a) Pour être célibataire, il ne faut pas être marié.
b) Jean est un célibataire.
c) Donc, Jean ne peut pas être marié.

La condition *a* semble être une tautologie[44], et elle donc vraie. La condition *b* est la déclaration d'un fait concernant Jean, et qui place celui-ci dans la condition *a*. La condition *b* déclare que Jean est un célibataire, et la condition *a* déclare que tous les célibataires ne sont pas mariés. Parce que la conclusion *c* considère que *b* sera exact dans tous les cas, nous avons affaire ici à un *sophisme de la nécessité*. Bien sûr, Jean demeure libre de quitter sa condition de célibataire quand il le veut, simplement en se mariant. S'il le fait, alors *b* cesse d'être vrai, et n'est donc plus liée à la tautologie *a*. Dans ce cas, la conclusion *c* est porteuse d'une nécessité injustifiée parce qu'elle prétend faussement que Jean ne peut cesser d'être un célibataire.

D'un point de vue formel, ce type d'argument tergiverse entre la nécessité implicite de la tautologie *a* et l'affirmation implicite *c*. L'argument ne peut être valide que si *a* et *c* sont reformulés pour ne pas former ensemble une absurdité. Cependant, cette reformulation affecterait la validité de l'argument, sachant que *a* est une tautologie implicite. Mais si jamais on donne un sens explicite à cette tautologie, alors elle devient un sophisme.

Voici un autre exemple de sophisme par nécessité formulé moins formellement :

« Il y a beaucoup d'accidents de voiture sur cette route.
Nous devons réduire le nombre d'accidents de voiture.
Le nombre total d'accidents de voiture diminuerait si nous fermions cette route.
Donc, nous devons fermer cette route ».

La nécessité de réduire le nombre d'accidents de voiture est suffisamment étendue pour impliquer la nécessité de fermer la route. Cette forme de raisonnement ignore toutes autres plausibles solutions pour réduire le nombre d'accidents de la circulation.

4.2.1.9. Le faux dilemme, également connu sous les noms « fausse dichotomie » et *« plurium interrogationum »*, implique une situation dans laquelle seulement deux options sont prises en considération, alors qu'en fait il en existe d'autres. Le refus de considérer d'autres options, et la tendance à raisonner en termes d'extrêmes sont des comportements appelés « tout voir en noir et blanc ». Lorsqu'une liste de plus de deux choix est offerte, mais qu'il existe d'autres choix qui n'ont pas été mentionnés cependant, alors ce sophisme est appelé le sophisme du « faux choix », ou le sophisme des « hypothèses exhaustives ».

Le faux dilemme peut être intentionnel, ce qui arrive lorsqu'un sophisme est utilisé pour forcer un individu à faire choix prédéfini (ce que les manipulateurs pratiquent très fréquemment). Il s'agit le plus souvent du bien connu : « si vous n'êtes pas avec nous, alors vous êtes contre nous ». Mais ce sophisme peut se produire à la suite d'une simple omission (en raison d'une ignorance ou d'un souhait aveuglant) plutôt que par le fait d'une volonté délibérée de tromper. Cette volonté de tromper peut être l'affirmation abusive : « je croyais que nous étions amis, mais tous mes amis étaient venus chez moi, hier soir, sauf vous ».

Lorsque les deux options d'une alternative sont présentées, celles-ci sont souvent (mais pas toujours, cependant) les deux extrêmes d'une gamme de possibilités. Un tel choix peut favoriser l'option la plus forte, pour peu que celui-ci suggère que les deux sont mutuellement exclusives, même si ce n'était vraiment pas nécessaire. De plus, les options sont typiquement présentées comme étant, collectivement, exhaustives. Dans un tel cas, le sophisme peut être dénoncé, ou affaibli à tout le moins, en suggérant d'autres possibilités, ou peut-être même en énumérant toute la gamme de possibilités, exactement comme dans la *logique modale* d'Aristote (*logique floue*).

La « Fourchette de Morton » (choix devant être fait entre deux options également désagréables) est très souvent un faux dilemme. L'origine de cette expression est tirée d'un argument utilisé pour taxer la noblesse anglaise. Soit les Nobles de ce pays seront visiblement riches, auquel cas ils seront taxés ; soit ils doivent apparaître comme pauvre, auquel cas ils devront mener une existence des plus austère et devrons réunir d'immenses économies qui seront taxées (ce dernier cas a été porté au niveau de culture en France [« pour vivre heureux, vivons caché »], et il existe un « impôt sur la fortune », en effet). Il s'agit là d'un bel exemple de faux dilemme

impliquant un choix impossible (ou un acte purement tyrannique cyniquement déguisé en alternative), car celui-ci ne prévoit pas la possibilité que quelques membres de la noblesse puissent réellement ne pas avoir de quoi payer cette taxe, et que les nobles qui semblent être pauvres puissent l'être réellement.

Le raisonnement en noir et blanc est une forme courante de faux dilemme. Par exemple : beaucoup de gens semblent être de grands optimistes lorsque tout va bien pour eux, et deviennent totalement désespérés dès qu'ils sont confrontés à un retournement de leur situation. Un autre exemple très commun est cette habitude de dire que les gens sont soit complètement mauvais, soit vraiment « géniaux ».

Le faux dilemme peut également prendre la forme du *falsum in uno, falsum in omnibus* (qu'il ne faut pas confondre avec le *falsus in uno, falsus in omnibus*). Cette phrase latine signifie, en substance, « faux en une chose, faux en toutes choses ». Cette variante du faux dilemme est souvent utilisée pour prétendre qu'une personne qui s'est trompée à propos d'une chose se trompe nécessairement à propos de beaucoup d'autres choses. Attention : tous les manipulateurs l'utilisent pour vous inciter à changer d'avis et à raisonner selon le point de vue qu'ils veulent vous faire adopter (en politique, en particulier). Il s'agit toujours d'un sophisme logique, puisque, bien sûr, ne pas être compétent dans un domaine n'implique pas que l'on est incompétent dans tous les autres.

Le *falsum in uno, falsum in omnibus* est également un exemple d'*argument ad hominem*, et un cas particulier du sophisme par association. Les manipulateurs l'utilisent fréquemment en élaborant tout d'abord des pièges rhétoriques conçus pour forcer subtilement ceux qu'ils veulent convaincre à avoir tort à propos d'une chose. Lorsque cela se produit, ils insistent lourdement sur le fait que « personne n'est infaillible », ni n'a « la science infuse », et que si la victime de ce piège s'est ainsi trompée, alors elle s'est certainement trompée de la même manière à propos de beaucoup d'autres choses. C'est pourquoi leur argument suivant consiste à demander d'« écouter le point de vue des autres », et d'« apprendre » à partir de ce qu'ils diront. C'est un peu l'exploitation de l'*effet de groupe*, ou de l'*effet de mode* des psychologues que nous avons vu en détail dans les chapitres précédents.

4.2.1.10. Le problème « est-devrait ». En meta-éthique[45], le problème « est-ou » fut décrit par le philosophe et historien David Hume (1711-1776), qui remarqua que beaucoup d'écrivains s'émeuvent de ce qui *devrait* être fait sur la base de ce qui *est*. Il y a cependant une différence importante entre des déclarations descriptives (à propos de ce qui *est*) et des déclarations prescriptives ou normatives (à propos de ce qui *devrait* être).

Hume parle de ce problème dans le livre III (1re partie, section 1) de son *Traité de la nature humaine*, publié en 1739 :

« Dans tous les systèmes de moralité, avec lesquels il me fut donné de me familiariser, j'ai à chaque fois remarqué que leur auteur adopte pour quelque temps les modes de raisonnements ordinaires, et établi l'existence d'un Dieu, ou formule des observations concernant les affaires des hommes ; jusqu'à ce que je réalise tout à coup ma surprise en trouvant que, en lieu et place des habituelles copulations de propositions, *est*, et *n'est pas*, je ne rencontre plus de propositions qui ne soient connectées à un *devrait* ou *ne devrait pas*.

« Ce changement est imperceptible ; mais il est cependant de la dernière conséquence. Car alors que *devrait*, ou *ne devrait pas*, exprime quelque nouvelle relation ou affirmation, il est nécessaire que ceux-ci soient assortis d'observations et d'explications ; et que dans le même temps une raison soit donnée. Pour tout ce qui semble inconcevable dans l'ensemble, comment cette nouvelle relation peut-elle être une déduction des autres, lesquelles lui sont entièrement différentes. »

Hume appelle à la prudence contre de telles inférences en l'absence de toute explication disant comment les déclarations *devrait* découlent des déclarations *est*. Mais comment, exactement, un « devrait » peut-il être dérivé d'un « est » ? En d'autres mots : étant donné notre connaissance de ce qu'est le monde, comment peut-on connaître ce qu'il *devrait être* ? La question, soulevée par le ce petit paragraphe rédigé par Hume, est depuis devenue l'une des questions essentielles des théories de l'éthique. Et Hume est habituellement associé à la position statuant qu'une telle dérivation est impossible. Cette complète dissociation de « est » et de « devrait » s'est vu attribuer la métaphore graphique de la « guillotine de Hume ».

Une similaire (quoique distincte cependant) est défendue par l'argument de la question ouverte de G.E. Moore[46], dont le propos et de réfuter toute identification de propriété morale avec des propriétés naturelles. Ce bien

nommé « sophisme naturaliste » est contrasté par les perceptions naturalistes éthiques (voir cet autre sophisme plus loin dans ce même paragraphe).

Les conséquences de ce qui vient d'être exposé sont que l'apparent fossé entre les déclarations « est » et « devrait », lorsque celles-ci sont combinées avec la *guillotine de Hume*, attribue aux déclarations « devrait » une validité douteuse. Sachant que les déclarations « devrait » ne semblent pas être connues en aucune des deux façons mentionnées, il semblerait qu'il ne peut y avoir de connaissance morale. Deux réponses à cela sont le *scepticisme moral* et le *non-cognitivisme*. La réponse à ceux qui croient en une réelle connaissance morale ne dépend que de quelques présuppositions. Une a à voir avec la définition de la réalité à laquelle les vérités descriptives correspondraient ; une autre avec l'existence d'« indéfinissables ».

Une réponse morale cognitiviste maintient que le terme « réalité » désigne (ou connote) ces choses ayant une existence véritablement indépendante de l'esprit, plutôt que ces représentations de telles choses dans l'esprit que nous appelons *connaissance*, ou de souhaits exacerbés que les choses soient autrement. Une réponse morale cognitiviste maintient que la vérité des déclarations « est » est ultimement basée sur leur correspondance avec la réalité (toutes dans le domaine de l'actualité et de l'idéal), tandis que ce n'est pas le cas pour les déclarations « devrait ». Les *indéfinissables* sont des concepts si globaux qu'ils ne peuvent être définis ; dans un sens, ceux-ci, avec les objets auxquels ils se réfèrent, définissent notre réalité et nos idées.

Leurs significations ne peuvent être déclarées sous la forme d'une véritable définition, mais on peut cependant y faire référence en les associant à leurs définitions incomplètes dans des déclarations allant d'elles-mêmes. Leurs vérités pourront alors être testées selon qu'il est impossible ou pas de concevoir leurs opposées, sans tomber dans une contradiction. Ainsi, la vérité de concepts indéfinissable et de propositions les utilisant est entièrement une affaire de logique.

Un exemple de ce qui vient d'être dit est celui des concepts « parties finies » et « ensembles » ; ils ne peuvent être définis sans référence réciproque, et ainsi avec un minimum de circularité. Mais nous pouvons formuler la déclaration allant d'elle-même disant que « l'ensemble est plus grand que n'importe laquelle de ses parties », et établir ainsi une signification particulière pour chacun des deux concepts.

Ces deux notions étant acquises, il peut être dit que les déclarations de « devrait » soient évaluées sur la base de leurs *vérités prescriptives*, exactement comme le sont les déclarations de « est ». Et la vérité descriptive d'un jugement « est » est définie par sa correspondance avec la réalité (réelle ou de l'esprit), tandis que la vérité prescriptive d'un jugement « devrait » est définie selon un champ plus étroit. Sa correspondance avec le désir légitime (concevable en esprit et pouvant être trouvée dans l'appétit rationnel, mais pas dans la vérité plus « vraie » des choses indépendantes de ces deux dernières notions)[47].

Tout cela peut immédiatement donner lieu à la question : « comment pouvons-nous savoir ce qu'est un désir légitime s'il est déjà admis que celui-ci n'est pas basé sur la réalité plus réelle des choses indépendantes de l'esprit ? »

Le début d'une réponse est trouvé lorsque nous considérons que les concepts « bon », « mauvais », « juste » et « injuste » sont impossibles à définir. Ainsi, le désir légitime ne peut être correctement défini, mais une façon de se référer à son sens peut être trouvée à travers une vérité prescriptive allant d'elle-même.

Réfléchissez bien à tout cela, la prochaine fois que l'on vous dira : « vous devriez faire ça », ou « les choses devraient être comme ça ». Car celui qui le dit n'engage jamais sa responsabilité.

4.2.1.11. Le sophisme de l'homme masqué est une substitution d'indications identiques dans une vraie déclaration pouvant mener à une fausse déclaration. Le nom de ce sophisme vient de l'exemple, « je ne sais pas qui est l'homme masqué », ce qui peut être vrai, bien que l'homme masqué soit Don Diego, et que je sais qui est Don Diego.

1) Je sais qui est *A*.
2) Je ne sais pas qui est *B*.
3) Donc, *B* n'est pas *C*.

Le problème vient du fait que les déclarations 1 et 2 peuvent être simultanément vraies, même lorsque *A* et *B* font référence à la même personne.

Considérez l'argument « je sais qui est mon père ; je ne sais pas qui est le voleur ; donc, mon père n'est pas le voleur ». Les prémisses peuvent être valides et la conclusion fausse, si le voleur est le père et que celui qui

formule ces déclarations ignore cette particularité à propos de son père. C'est ainsi que cet argument est un sophisme. Notons que les *A* et *B* de cet argument doivent être précisément désignés ou simplement les objets eux-mêmes pour que l'argument soit erroné. Si, au contraire, *A* et *B* sont des descriptions *définies*, alors l'argument est valide.

4.2.1.12. Le sophisme naturaliste a été décrit par le philosophe britannique G. E. Moore dans son livre *Principia Ethica*, en 1903. Moore y déclara qu'un *sophisme naturaliste* est commis chaque fois qu'un philosophe tente de prouver une affirmation concernant l'éthique, en usant pour ce faire d'une définition du terme « bon » auquel il attribue au moins une propriété naturelle (telle que « plaisant, » « plus évolué, » « désiré, », etc.).

Arthur N. Prior[48] définit le *sophisme naturaliste* comme :

« […] *l'assomption qu'en vertu de l'existence quelques qualités ou combinaison de qualités accompagnant invariablement et nécessairement la qualité de bonté, ou que ses qualités sont nécessairement et invariablement accompagnées par la qualité de "bon", ou les deux, cette qualité ou la combinaison de ces qualités sont identiques à* bonté*. Si, par exemple, il est cru que ce qui plaisant* est bon *et* doit être bon*, ou que tout ce qui est bon, peu importe ce que c'est,* est *et* doit être bon*, ou les deux, alors cela revient à commettre le sophisme naturaliste insinuant qu'à partir de ce raisonnement,* bon *et* agréable *sont une seule et même qualité.*

Le sophisme naturaliste est l'assomption disant que parce que les mots bon *et, par exemple,* plaisant *décrivent nécessairement les mêmes objets, nous devons leur attribuer la même qualité ».*

Le sophisme naturaliste est en relation avec le problème « est-devrait » que nous avons vu plus haut, et on les confond même souvent. Le terme *sophisme naturaliste* est parfois abusivement utilisé pour décrire des arguments prétendant exposer des conclusions éthiques basées sur des faits naturels. Une telle perception est en opposition avec quelques formes de l'éthique naturaliste.

L'expression sophisme naturaliste est alternativement utilisée pour faire référence à la déclaration disant que ce qui est naturel est bon par essence, ou juste, et que ce qui ne l'est pas est mauvais ou faux (« appel à la nature »). Il s'agit là de l'inverse du « sophisme moral », ou disant que ce qui est bon ou juste est naturel est inhérent.

L'*appel à la nature* est une variante du sophisme naturaliste pouvant dire, par exemple, que

« Ce comportement est naturel ; donc, il est moralement acceptable » ;

ou

« Ce comportement n'est pas naturel ; donc, il est moralement inacceptable ».

De telles affirmations ou déductions se produisent régulièrement à l'occasion de débats sur l'homosexualité et le clonage. Lorsqu'elles sont réellement invalides ou fallacieuses, elles ne relèvent pas du domaine abordé par Moore. Moore doit être cité, au contraire, lorsqu'il est question de la sémantique et des bases sous-jacentes à l'éthique. Cependant, on peut avancer qu'il peut être raisonnable d'affirmer que le terme « bon » est seulement l'affirmation d'une approbation, et que, en tant que tel, « bon » peut être défini comme un équivalent de « j'approuve ».

Certains philosophes, tels que Saint Thomas d'Aquin, soutenaient que « bon » était un processus d'actualisation, où le principe formel d'un objet naturel accomplit de lui-même sa cause finale (son propos). Par exemple, dans ce cas, le propos d'un arbre et de faire se développer un autre arbre, tout comme celui d'une balle en caoutchouc est de rebondir. Le principe formel de Saint Thomas d'Aquin fut défini selon la pensée d'Aristote comme « ce qui *fait* une chose qui *est* lui-même ».

Ainsi la source de la capacité à accomplir toutes les fins des objets naturels doit être trouvée dans la cause formelle d'un objet. À propos de quoi Saint Thomas d'Aquin suggère un modèle *non dualistique* pour substance : forme et matière. Cet argument a encore beaucoup de poids contre le sophisme naturaliste. Saint Thomas d'Aquin soutenait que ce qui est bon est naturel, puisque Dieu créa toutes choses et que celles-ci sont donc bonnes. Il se basait cependant sur des considérations humaines plutôt que religieuses lorsqu'il débattait de la signification ontologique[49]. Il suggérait que la fin (l'accomplissement d'un propos) *est* ce qui est bon, et que la notion de « bon » a différents degrés, tel que le processus de développement d'un être vivant.

Il est possible de défendre que le bonheur est la fin ultime de tous les êtres humains, et qu'ainsi toute moralité soit faite en référence à ce qui mène vers ce bonheur. Mais Saint Thomas d'Aquin prétendait qu'il y a un

principe objectif, non relatif, qui accomplit de lui-même ce qui mène vers le bonheur. Un simple exemple montre que les drogues peuvent simuler le bonheur, mais qu'un tel bonheur n'est qu'apparent ou faux, tandis que l'intégrité, la raison et l'amour appartiennent à la nature, et que par conséquent ceux-ci permettent de mener vers la fin ultime : le bonheur.

4.2.1.13. Le sophisme du Nirvana consiste à comparer des choses ou des notions réelles avec des alternatives irréalistes ou idéalisées. Ce type de sophisme formel peut également faire référence à la tendance à prétendre qu'il y a une solution parfaite pour un problème particulier. Par exemple :

« Si nous empruntons l'autoroute A6 à 4 heures du matin, nous arriverons pile à l'heure parce qu'il y aura très peu de trafic à cette heure ».

En créant une fausse dichotomie qui présente un choix qui est avantageux à l'évidence, alors qu'il est en même temps très peu plausible, une personne utilisant le *sophisme du Nirvana* peut attaquer n'importe quelle idée opposée en prétendant qu'elle est « imparfaite ». Le choix n'est pas entre des solutions réalistes et des utopies ; il s'agit plutôt d'un choix entre une possibilité réaliste et une autre qui est seulement meilleure. Le nom *sophisme du Nirvana* a été créé par l'économiste Harold Demsetz[50], en 1969, lorsqu'il a dit :

« La vision qui se propage aujourd'hui dans le monde de l'économie politique présente implicitement un choix approprié entre un idéal considéré comme une norme, et un arrangement institutionnel imparfait qui existe déjà. Cette approche par la croyance en un Nirvana diffère considérablement de l'approche d'une institution comparative dans laquelle le choix approprié doit être trouvé parmi des arrangements réels et institutionnels alternatifs ».

Une citation de Voltaire pouvant être rapporté au thème du sophisme du Nirvana est : « Le mieux est l'ennemi du bien ».

4.2.1.14. Le sophisme du *pack* consiste à considérer que les choses qui vont souvent ensemble (traditionnellement ou culturellement) doivent toujours être groupées ainsi. Ce sophisme est particulièrement commun en politique : « mon adversaire est un "libéral" qui a voté contre une taxation plus élevée et contre l'État-providence ; par conséquent, il votera également

pour la fin de la taxation fiscale des automobiles en fonction de leur cylindrée ». Alors que ces quatre positions sont souvent regroupées ensemble sous le label « libéral », rien ne justifie que l'on soit opposé à une idée libérale sous le prétexte qu'elle est forcément associée à d'autres que l'on ne désire pas.

Le sophisme du pack s'applique à l'usage abusif de l'opérateur *et*, contrairement à l'usage abusif de l'opérateur *ou* qui caractérise le *faux dilemme* (voir l'article 4.2.1.9. de ce chapitre). Autres exemples :

« Jean aime les surprises, c'est pourquoi cela l'amusera beaucoup de trouver un serpent dans son sac de couchage ».

« La sécheresse est commune durant les étés, dans ce pays. Donc, il est difficile d'y trouver de l'eau au mois d'août. »

« Une racaille qui brûle les voitures s'est fait attraper dans le quartier d'à côté. C'était un jeune pourtant apprécié de beaucoup de ses voisins. Donc, tous les gens de ce quartier sont des racailles. »

Ce dernier cas illustre la « marginalisation par association ». Le fait d'associer les choses et les faits ne donne pas lieu à un sophisme lorsque l'on prétend que, celles-ci étant fréquemment regroupées culturellement, il est *probable* de les trouver ainsi associées. C'est pourtant ainsi qu'une large majorité d'entre nous raisonne. En voici deux exemples :

« Jean adore les films de science-fiction. Donc, il y a de grandes chances pour que Jean aime *La Guerre des Étoiles »*.

« Il y a eu une sérieuse sécheresse qui a duré longtemps dans ce pays sous-développé. Donc pas mal de ses habitants doivent probablement souffrir de la faim ».

4.2.1.15. La négation de corrélation est un type d'argument qui tente de redéfinir une corrélation (deux options s'excluant mutuellement) de manière à ce qu'une alternative englobe l'autre. Autrement dit : rendre une alternative impossible. En voici deux exemples :
Jean : « Les fourmis ne sont pas petites, puisqu'elles sont plus grosses que des bactéries ».
Pierre : « Oui, mais les bactéries sont petites aussi ».

Jean : « Non, car aucune bactérie n'est plus grosse que les virus. Tout est plus grand que quelque chose, et donc rien n'est vraiment petit ».

« Je donnerais bien de l'argent aux pauvres, mais je pense que le monde est si merveilleux et si riche que personne ne peut vraiment être pauvre ».

« La nuit, tous les chats sont gris. Donc Félix est un chat gris, puisqu'il fait nuit ».

4.2.1.16. L'argument *téléologique*, également appelé « argument du grand dessein », supporte l'existence de Dieu ou d'un créateur en se basant sur ce qui est tenu pour une preuve d'ordre, de propos, de dessein ou de direction (ou une combinaison de certains de ces éléments) concernant la nature. Le mot téléologique est dérivé du mot grec *telos*, signifiant « fin », « propos ». Téléologie est la supposition qu'il y a un propos ou un principe directeur dans le travail et le processus de la nature. Le métaphysicien Emanuel Kant a appelé cet argument la « preuve physico-théologique ». Les concepts de base sont établis sur la base des prémisses suivantes :

1. La nature montre une complexité, un ordre, une adaptation, un propos et/ou une beauté.
2. Les caractéristiques mises ainsi en évidence ne peuvent être expliquées par de purs hasards ou des processus accidentels, mais seulement comme le produit d'un esprit.
3. Par conséquent, il existe un esprit qui a produit, et qui continue de produire la nature.
4. Un esprit qui produit la nature est une définition de Dieu.
5. Par conséquent, Dieu existe

Si la plupart des formes classiques de cet argument relève du monothéisme, d'autres servent à démontrer la croyance en de multiples dieux ou divinités, et même en les extra-terrestres en les présentant comme la cause de phénomènes naturels. G. K. Chesterton[51] a offert en 1908 un argument plutôt moqueur destiné à démontrer que les prémisses de l'argument téléologique ne sont pas valides : « Qu'un éléphant ait une trompe et déjà un surprenant phénomène ; mais si tous les éléphants ont une trompe, alors là, nous avons affaire à un complot ».

4.2.2. Sophismes informels.

4.2.2.1. L'argument *ad nauseam*, décrit un argument qui est tant répété qu'il produit un sentiment de lassitude allant jusqu'à provoquer une réaction proche de la nausée. Le terme latin *ad nauseam* signifie « jusqu'à la nausée ». Il est également connu sous les noms d'*argument de la répétition* et d'*argumentum ad infinitum*. Par exemple, la phrase « ce sujet a été débattu *ad nauseam* » signifie que le sujet en question a fait l'objet de multiples discussions, et que ceux qui y ont participé ont été finalement si lassés qu'ils ne veulent même plus en entendre parler.

Lorsque le grand public parle de *matraquage* à propos d'un thème que les médias rabâchent au point de lasser, et même d'énerver, il parle sans le savoir de l'*argument ad nauseam*.

Les *arguments ad nauseam* sont des sophismes logiques basés sur la répétition d'un simple argument, à l'exclusion de tous les autres. Cette tactique de rhétorique fait usage d'un obscurcissement ; la logique et la rationalité sont intentionnellement ignorées en faveur de modes de raisonnement et de rationalité préconçus devant ultimement être subjectifs.

L'argument *ad nauseam* est un sophisme largement utilisé par les manipulateurs politiques et les publicitaires, et ceux-là le perçoivent souvent sous un angle *behavioriste pavlovien*, et non sous celui de la simple rhétorique. Dans le cas d'une manipulation à grande échelle, généralement politique et diffusée par les médias, la population apprend collectivement à répéter sans cesse un même message ou un même concept. Parfois, son auteur s'appuie sur une connaissance empirique qui lui vient de son expérience passée de l'enfant gâté qui finit par avoir ce qu'il veut en lassant ses parents par la répétition d'une même demande. On le sait, les parents d'enfants gâtés commettent tous la faiblesse de céder à la demande répétée, simplement pour ne plus avoir à l'entendre et gagner ainsi un repos intellectuel. L'enfant gâté qui utilise à dessein l'argument *ad nauseam* prend ainsi l'habitude de l'utiliser comme un moyen de chantage pouvant être résumé par la phrase « je ne cesserai pas de répéter que je veux ce jouet jusqu'à ce que tu me l'achètes ».

À l'inverse, les experts en marketing savent que si la répétition d'un même message, d'une même marque ou d'un même nom de produit (au moins trois fois dans un spot publicitaire pour pouvoir être mémorisé) entraîne un « réflexe de consommation », la tendance s'inverse au-delà d'un certain seuil : « trop de publicité sur un même produit *tue* ses ventes ». Mais cette répétition d'un nom de marque ou de produit sert plutôt l'objectif

d'une construction de la *notoriété* que nous avons vue dans la partie 2.1 du chapitre 2.

Il est quotidiennement démontré que l'on peut « forcer » un individu à aimer une chanson grâce à la méthode dite du « matraquage ». Dans un tel cas, il finira par l'acheter, puis il s'en dégoûtera lui-même pendant que l'on préparera la suivante.

Une musique, un message écrit ou même une idée présentée par des objets et des concepts métaphoriques sont des *arguments ad nauseam* lorsqu'ils sont délibérément exposés de manière répétée devant un individu ou un large auditoire. Les répétitions de portraits de Marx, Lénine, Mao, et des scènes de style héroïque montrant des soldats et des agriculteurs sur les larges affiches et panneaux exposés à la vue du public dans les pays communistes sont des *arguments ad nauseam*.

4.2.2.2. L'appel au ridicule, également connu sous les noms de *reductio ad ridiculum* (réduction au ridicule), « appel à la moquerie » et « rire du cheval », est un sophisme qui présente l'argument d'un opposant (voire l'opposant lui-même) sous un angle ridicule. L'usage de cet argument peut aller jusqu'à la création d'un personnage fictif (marionnette, acteur, représentation picturale) incarnant métaphoriquement le ridicule devant frapper l'argument de l'opposant (ou l'opposant lui-même). Tout, et tout le monde, peuvent être ridiculisés. Par exemple :

« Si la théorie de la relativité d'Einstein est correcte, cela signifie que lorsque je conduis ma voiture, elle raccourcit et devient de plus en plus lourde à mesure que ma vitesse augmente. Mais c'est absurde ! »

Cette déduction conçue pour le seul propos de la moquerie est pourtant exacte, mais les effets de l'accélération seraient dans ce cas trop infimes pour être mesurable, à moins de pouvoir s'approcher de la vitesse de la lumière. Autre exemple :

« Si la théorie de l'évolution des espèces était vraie, les singes auraient disparu depuis longtemps, puisqu'ils auraient tous évolué en êtres humains ! »

Il s'agit ici d'une tactique rhétorique devant ridiculiser l'argument d'un opposant (évolutionniste) en tentant de susciter une réaction émotionnelle (en faisant ainsi un argument de l'*appel à l'émotion*) dans une audience, et

en plaçant l'accent sur les aspects contre-intuitifs de cet argument afin de le rendre absurde et contraire au sens commun. Cette façon de faire est typique lorsque l'on démontre la logique d'un argument selon un angle particulièrement absurde, ou que l'on présente celui-ci d'une manière simplifiée à outrance, et elle implique souvent un *appel aux conséquences*. Les humoristes et les militants politiques de l'extrême gauche, comme de l'extrême droite, utilisent beaucoup l'appel au ridicule.

L'appel au ridicule se rencontre souvent sous la forme de la remise en question du crédit ou de la maturité d'un individu, ainsi que le met en évidence l'exemple suivant :

« Allons, passé le lycée, tout le monde comprend qu'une société qui n'est pas basée sur le partage est vouée à l'échec. Grandi un peu ! »

L'argument est ridiculisé sur une base disant qu'un point de vue communément associé à la jeunesse est invalide. Ce sophisme, très similaire à l'argument *ad absurdum* (lequel est un type d'argument logique valide), ne doit pas être confondu avec ce dernier. Certains manipulateurs politiques sont des familiers de l'*appel au ridicule*, et ils l'utilisent très souvent en l'associant à la suggestion que « simple est un synonyme de bon sens » (soit de manière formelle, soit par un comportement particulier). Par exemple :

« J'ai le bon sens paysan pour moi, et je sais que chaque fois que la Reine d'Angleterre va aux toilettes, elle est forcée de réaliser que nous avons tous le même trône ».

Bien des manipulateurs sont arrivés à leurs fins en utilisant l'appel au ridicule. Certains l'ont affiné pour en faire des versions plus subtiles, dont le caractère moqueur n'est exprimé que par une diction particulière suggérant l'auto dérision (l'auto dérision se voulant dans ce cas de l'humilité ; une vertu). Par exemple : si un commentateur utilise une diction et une syntaxe simplifiée pour se présenter comme une personne à l'esprit simple, au moment où il annonce le vote d'un budget devant financer un lourd programme de recherche sur les trous noirs, l'information ainsi présentée paraîtra implicitement ridicule auprès de bien des auditeurs.

4.2.2.3. L'appel à la modération est également connu sous les noms, *argumentum ad temperantiam*, « compromis », « faux compromis » et

« sophisme de la zone grise ». Il s'agit d'un sophisme logique disant que tout compromis entre deux positions est nécessairement le bon choix. Un individu tentant la manœuvre de l'*appel à la modération* cherche implicitement à démontrer que les deux positions entre lesquelles doit être trouvé un compromis sont deux extrêmes d'une gamme d'opinions, et que de tels extrêmes sont toujours mauvais. En fait, ce n'est pas forcément vrai, car il arrive que soit *A*, soit *B* soient acceptables, et qu'aucun état intermédiaire n'est possible.

De plus, l'appel à la modération permet d'invalider une des deux positions extrêmes, y compris celles qui ont été décidées à la suite de l'application de cette même méthode. Stratégiquement, tout ce que le rhétoricien et le manipulateur ont à faire, après avoir remporté une première demi-victoire grâce au recours à l'*appel à la modération*, est de présenter une nouvelle position radicalement opposée. Sachant que l'opposant à ce point a précédemment accepté un compromis, il y a de grandes chances pour qu'il en accepte un second. Si ça marche, l'adversaire du rhétoricien acceptera alors un compromis qui se situera exactement là où le rhétoricien ou le manipulateur cherchait à l'amener la première fois, ou très près de cette position quoi qu'il en soit. En politique, cette manière de procéder est une composante de la base soutenant la *théorie de la fenêtre d'Overton*[52]. Voici quelques exemples :

« D'aucuns disent que l'arsenic est une composante délicieuse et nécessaire du régime d'alimentation de l'être humain, mais d'autres disent que c'est une substance toxique dangereuse. La vérité se situe donc quelque part entre les deux. »

« Pierre a un gâteau. Sophie voudrait bien avoir ce gâteau, mais Pierre veut le garder pour lui. Par conséquent, Pierre devrait donner la moitié de ce gâteau à Sophie. »

« Les dirigeants de la République démocratique du Banga ne cessent de répéter à la communauté internationale (argument *ad nauseam*) que le territoire intermédiaire du Gloubiboulga leur appartient intégralement. Ceux de la République du Kistan déclarent alors que le territoire intermédiaire du Gloubiboulga doit être divisé entre eux et la République démocratique du Banga. Dans le but de dissiper tout risque de conflit armé entre les Nations, un comité de paix international a donc décidé de manière impartiale que les

trois quarts du territoire intermédiaire du Gloubiboulga seront accordés à la République démocratique du Banga, et que le quart restant reviendra à la République du Kistan. »

« Léa dit qu'elle n'est pas enceinte, mais Robert dit qu'elle l'est. Léa est donc *à moitié* enceinte. »

« Léa et Robert sont mariés. Léa pense que leur couple devrait rester monogame, mais Robert voudrait avoir une maîtresse. Comme compromis, Robert offre à Léa d'être fidèle en semaine, et de ne plus l'être seulement durant les week-ends. »

Le sophisme de l'appel à la modération est fréquemment utilisé au moment de négocier des accords politiques et/ou économiques, et à moindre niveau lorsqu'un manipulateur tente de forcer la main à sa victime.

4.2.2.4. La pétition de principe est un sophisme également connu sous le nom de *petitio principii* (considérant que la validité de la prémisse n'a pas à être démontrée). La première définition de ce sophisme fut faite par Aristote en l'an 350 avant Jésus Christ, dans son livre *Premiers analytiques*, où il l'identifie comme « sophisme matériel ». La *pétition de principe* équivaut à l'« argument circulaire » *circulus in probando* (preuve en boucle) ou « raisonnement circulaire », quoique cette perception ne soit pas celle d'Aristote.

Le sophisme du *petitio principii* se présente lorsqu'une proposition devant être soutenue par une preuve est retenue en l'absence de cette dernière. Plus spécifiquement, *petitio principii* est une argumentation visant à faire admettre une conclusion qui a déjà été acceptée comme prémisse. Il est possible d'user de ce sophisme de bien des manières. Lorsqu'il est pratiqué sous la forme d'une déclaration simple et unique, on l'appelle alors un *hysteron proteron*. C'est ce qui arrive avec la déclaration, « l'opium cause le sommeil parce qu'il a un pouvoir soporifique ».

La pétition de principe concerne également l'usage d'un argument dont la prémisse diffère de la conclusion, mais demeure cependant discutable, ou sujette à la controverse, pour les mêmes raisons qui pourraient inciter quelqu'un à contester la conclusion.

Ceux qui usent de ce sophisme placent rarement la conclusion mot pour mot dans la prémisse. Le manipulateur formule son argument de manière à masquer le fait que la prémisse *est* la conclusion. C'est pourquoi il construit

sa conclusion de manière à ce qu'elle n'apparaisse pas comme exactement similaire à la prémisse. Par exemple :

Paul : « Il est très ennuyé, en ce moment. »
Pierre : « Comment le savez-vous ? »
Paul : « Eh bien, par ce qu'il est très en colère ! »

Lors de situations informelles, la pétition de principe est souvent utilisée en remplacement d'un *argument circulaire*. Dans un contexte formel, cependant, elle prend un sens différent. Sous sa forme la plus concise, le raisonnement circulaire est utilisé comme base de deux conclusions au moyen desquelles on démontre une prémisse qui est le contrepied du premier argument. La pétition de principe ne fait pas usage d'un tel cheminement.

La pétition de principe est similaire à un sophisme impliquant plusieurs questions : un sophisme qui repose sur une technique faisant usage de preuves devant supporter une conclusion qu'il est malaisé de faire admettre, plutôt que de simplement avancer une conclusion. Une forme spécifique de cette technique consiste à réduire une affirmation spécifique à une autre plus générale qui n'est, lorsque l'on va au fond des choses, pas plus vraie que l'affirmation spécifique. En voici un exemple :

« Toute intention de tuer des êtres humains est moralement mauvaise.
La peine de mort est une intention de tuer un être humain.
Donc, la peine de mort est une mauvaise chose. »

Si la première prémisse est acceptée comme un axiome s'inscrivant dans le contexte d'un système ou d'un code moral, ce raisonnement s'applique à la peine de mort et permet d'en contester l'éventuel bien-fondé. Sinon, il s'agit moins d'un argument que d'une simple opinion statuant que la peine de mort est une option contestable, sachant que, en fait, la première prémisse est plus forte que la conclusion, ou est le véritable argument. Ce sophisme est régulièrement utilisé comme une manière de soulever une question sans formellement la poser. Par exemple :

« Le déficit budgétaire pour cette année s'élève à 500 milliards de dollars. Ce constat appelle à la question suivante : comment allons-nous équilibrer nos dépenses ? »

Formuler cette question sur de telles bases et de cette manière a été considéré comme incorrect par les experts concernés.

4.2.2.5. L'argument circulaire est un argument où une proposition *A* utilise pour sa justification une proposition *B*, dans le même temps que la justification de la proposition *B* nécessite la validité de la proposition *A*. Cet argument peut-être vrai, mais il est plus souvent utilisé comme un sophisme. En voici un exemple :

« Notre bureaucratie est un élément capital de notre fonctionnement (proposition *A*), car elle génère de nombreux documents, qui, je le rappelle, sont extrêmement précieux (proposition *B*) puisqu'utiles à son fonctionnement ».

« Les contraventions pour dépassement du temps de stationnement sont justifiées (proposition *A*), puisqu'elles permettent de salarier les fonctionnaires chargées de vérifier si les voitures ne dépassent pas le temps de stationnement autorisé (proposition *B*) ».

Drôle ou absurde parce qu'évidente dans des phrases courtes, une telle argumentation devient difficile à déceler lorsque la « boucle » se rallonge, et comporte plus de deux propositions. La faille d'un argument qui « tourne en rond » pour devenir absurde saute alors moins aux yeux, car la construction de sa suite de propositions semble (et est localement) et à chaque instant pertinente et logique.

4.2.2.6. L'effet papillon est une métaphore englobant le concept de dépendance sensitive dans des conditions initiales qui sont de nature chaotique. En d'autres termes : de petites différences introduites dans les conditions initiales d'un large système dynamique peuvent y produire d'importantes différences à plus ou moins long terme.

Quoique cela puisse suggérer un comportement inhabituel, voire quelque peu ésotérique, l'*effet papillon* est démontré par quelques exemples simples. Par exemple, une balle lâchée depuis le haut d'une colline et dévalant celle-ci peut prendre différentes directions pour finalement s'immobiliser dans différentes vallées. Les possibilités de ces différents parcours ne seront dues qu'à d'infimes différences au moment de positionner la balle en haut de la colline. Mais la métaphore qui a été choisie pour décrire cet argument a été mal choisie. Car, même à plus petite

échelle et dans un milieu qui se comporte comme l'air, ça ne marche pas. Vous pouvez jeter dans la mer les plus grosses pierres que vous pouvez trouver, et recommencer chaque jour dans différentes conditions, ça ne provoquera pas un raz de marée sur la berge d'un autre continent.

Les auteurs de romans de science-fiction utilisent fréquemment l'effet papillon dans des histoires de voyages dans le temps pour dire « que risque-t-il d'arriver ensuite, si ? ». En effet, à long terme, un élément mineur peut complètement changer la chute d'une histoire.

La répétition, le retour approximatif d'un système vers ses conditions initiales, et la dépendance sensible des conditions initiales sont les deux ingrédients produisant un mouvement chaotique. Lorsqu'ils sont associés, ils ont pour conséquence pratique de donner lieu à des systèmes complexes, tels que la météo, très difficile à prédire au-delà d'une certaine échelle de temps (environ une semaine dans le cas de cet exemple). Car, en effet, il est impossible de mesurer avec exactitude les conditions atmosphériques initiales.

Certains manipulateurs font appel à l'argument de l'effet papillon pour encourager leurs victimes à faire le sacrifice d'efforts qui servent des buts beaucoup plus modestes en réalité (c'est-à-dire par la flatterie). En d'autres termes, cela équivaut à convaincre un balayeur qu'il est un héros parce que la répétition de son action permettra un jour de sauver un personnage très important d'une dangereuse glissade sur une peau de banane.

4.2.2.7. Le culte du cargo est assimilable à une pratique religieuse apparue dans plusieurs sociétés tribales, au moment d'une interaction avec des cultures technologiquement avancées. Les cultes de type « cargo » visent naïvement à obtenir la richesse matérielle produite par les cultures technologiquement avancées en usant de pratiques religieuses ou de rituels tout à fait irrationnels. Ceux qui s'y livrent croient que la richesse qu'ils ont pu acquérir (accidentellement ou non) leur est destinée par des dieux ou des esprits (beaucoup de Japonais shintoïstes y croient également, même lorsqu'ils sont ingénieurs).

L'origine du nom de ce sophisme doit à un phénomène psychologique découvert dans quelques îles du Pacifique immédiatement après la fin de la Seconde Guerre mondiale. Beaucoup d'hommes et d'importantes quantités de matériels avaient été emmenés, emportées et livrées par les forces américaines et japonaises sur ces îles. Lorsque la guerre fut finie, ces envois

cessèrent, et les bases militaires installées dans ces îles furent fermées ou laissées à l'abandon. C'est alors que, dans l'espoir de faire venir de nouvelles livraisons de matériel et de vivres, les autochtones se livrèrent à des pratiques rituelles consistant à construire des imitations vaguement approchantes de pistes d'atterrissage, d'avions et d'équipements radio, et à mimer les gestes et comportements du personnel militaire qu'ils avaient vu sans jamais les comprendre.

Le culte du cargo est différent dans sa forme, mais identique sur le fond, au phénomène du « pigeon superstitieux » mis en évidence par le chercheur behavioriste B. F. Skinner, qui est présenté à l'article suivant.

Étant donné l'isolement relatif de ces peuplades indigènes, leurs membres qui se livraient à de tels cultes n'avaient, bien entendu, aucune connaissance des moyens et méthodes de fabrication industriels, et demeuraient sceptiques lorsqu'on tentait de les leur expliquer. C'est pourquoi ils introduisent dans ces cultes des éléments de religion chrétienne, ainsi que des comportements et symboles perçus comme tels.

En tant qu'adjectif, et à l'extérieur de son contexte anthropologique, le terme *culte du cargo* a été quelque peu popularisé par le célèbre physicien et Prix Nobel Richard Feynman (1918-1988), lorsqu'il y fit référence pour parler péjorativement de la « science issue du *culte du cargo* ». Il a fait remarquer que les adorateurs du culte du cargo créent toutes les apparences d'un aérodrome en en construisant tous les éléments à l'aide de bambou, depuis les avions jusqu'aux antennes, radars, radios et leurs casques d'écoute et micro. Puis il a dénoncé le fait que certains chercheurs produisent souvent des études complètement farfelues, en s'appuyant sur la respectabilité de leur qualité et sur l'usage du vocabulaire scientifique reconnu (exactement comme l'a fait Alan Sokal pour démontrer comment une escroquerie intellectuelle peut abuser les esprits les plus brillants). Tel fut le cas de ces chercheurs idéologiquement convaincus, ou ayant un intérêt vital comme support de leurs actions et comportements, qui ont utilisé des données statistiques ou des observations pour fabriquer des preuves du réchauffement climatique d'origine humaine, à défaut de trouver mieux (ce n'est pas forcément faux, mais il n'y a pas de preuves formelles puisque les observations se juxtaposent à des cycles de refroidissement et de réchauffement naturels).

Les individus qui jouent quasi religieusement à la loterie chaque semaine, parce qu'ils croient fermement que cela leur permettra d'acquérir

des biens qu'ils ne peuvent s'offrir autrement, se livrent à une forme de *culte du cargo*.

Les individus qui cherchent à connaître leur avenir en allant consulter des astrologues et voyantes (lesquels font généralement usage d'accessoires et d'un décorum irrationnels), parce qu'ils sont incapables de le changer par eux-mêmes ou sont dépassés par la complexité et les contraintes de la société moderne, sont également des adeptes du *culte du cargo*.

4.2.2.8. Le pigeon superstitieux tire son nom d'une expérience du chercheur behavioriste B. F. Skinner (présenté au chapitre 1.). Skinner avait mis des pigeons affamés dans des cages associées à un mécanisme qui leur permettait d'obtenir de la nourriture s'ils pressaient un bouton. Lorsque les pigeons avaient appris à le faire (en donnant un coup de bec sur le bouton), Skinner les retirait de leurs cages, attendait qu'ils aient à nouveau faim, puis les y remettait. Mais il avait changé le fonctionnement du mécanisme entre-temps : désormais, la trappe offrant un accès à la nourriture durant un temps déterminé s'ouvrait automatiquement toutes les 20 secondes. Pourtant, les pigeons continuaient de donner des coups de bec sur le bouton, et en venaient rapidement à croire, définitivement, que c'était cette action qui provoquait l'ouverture de la trappe. Skinner renouvela l'expérience en changeant les actions attendues pour provoquer l'ouverture de la trappe ; les résultats furent toujours les mêmes. Dans d'autres de ces expériences, Skinner apprit aux pigeons à faire deux ou trois tours en rond dans le sens contraire des aiguilles d'une montre, ou à hocher la tête de manière répétée. C'est ainsi que les pigeons en vinrent à se comporter comme s'ils se livraient à des rituels dans le but d'obtenir de la nourriture, alors que ces actions n'y étaient plus pour quelque chose, exactement comme lorsque des êtres humains superstitieux observent des rituels dans le but d'obtenir quelque chose (danse de la pluie, prières, etc. ; ça a l'air de marcher de temps en temps, grâce au hasard de la coïncidence entre l'acte et l'évènement souhaité, ce qui entretient la superstition).

Des confrères de Skinner contestèrent tout d'abord sa conclusion, en disant qu'elle n'avait rien à voir avec la superstition des Humains. Mais la série télévisée anglaise *Trick or Treat* reproduisit l'expérience de Skinner avec des Humains, et selon des modalités plus subtiles afin qu'ils ne puissent découvrir la supercherie. Là, le même résultat fut constaté, et donna ainsi raison à Skinner.

La tromperie du « pigeon superstitieux » à un fond identique à celle du « culte du cargo », et a été depuis utilisée par des entreprises, dans l'armée, et aussi par des gouvernements, associée à des créations de lois et de décrets dont le but réel était de modifier les comportements de la population.

4.2.2.9. La *cause circulaire* et ses conséquences est un sophisme logique où la conséquence d'un phénomène est présentée comme sa cause. L'exemple le plus populairement connu de ce sophisme est la question : « est-ce la poule ou l'œuf qui est arrivé en premier ? » Les autres exemples de *causes circulaires et leurs conséquences* forment des cercles vicieux. Un bon moyen de les identifier consiste à les comparer avec l'exemple de l'œuf et de la poule. Par exemple :

« La crainte d'une crise économique incite les gens à dépenser moins, ce qui réduit la demande, et cause une crise économique. »

« La crainte de violences ou de la guerre pousse les gens à se placer dans une position de défense ou à être violent, ce qui cause de la tension et de la violence. »

« Il est difficile de pleinement mesurer la santé de notre cœur sans recourir à l'usage d'un tapis roulant, mais l'usage de ce test peut mener à un accident cardiaque. »

« Plus de travail implique plus de consommation, laquelle requiert plus de production, donc plus d'emplois. »

Beaucoup d'emplois ne sont pas accessibles à ceux qui n'ont pas d'expérience dans les domaines et spécialités concernés, mais ceux qui cherchent un emploi ne peuvent acquérir ces expériences sans occuper ces emplois.

« Une augmentation de la production destinée à nourrir la population crée inévitablement un accroissement de cette population. »

« Un acteur ne peut obtenir un rôle dans un film à moins d'avoir déjà obtenu un rôle dans un film. »

« Il faut un numéro de sécurité sociale pour obtenir un emploi, mais il faut avoir trouvé un emploi pour obtenir un numéro de sécurité sociale. »

4.2.2.10. Le sophisme du continuum est également appelé « sophisme de la barbe », « sophisme de la ligne », « sophisme du chauve », « sophisme du *sorite* ». Le *sorite* est un argument composé d'une suite de propositions liées entre elles de manière à ce que leurs attributs deviennent chacun le sujet de la suivante, et ainsi de suite, jusqu'à la conclusion qui a pour sujet le sujet de la première, et pour attribut l'attribut de la dernière proposition. Il s'agit d'un sophisme informel de la catégorie du « paradoxe de sorite », ou « paradoxe de l'amas », parce que sorite est un adjectif dérivé de *sõros* qui, en grec ancien, signifie « tas ». Ce sophisme pousse un individu à rejeter, à tort, une vague réclamation, simplement parce qu'elle n'est pas assez précisément définie à son goût. Pourtant, ce qui est vague n'est pas nécessairement invalide.

Le sophisme du continuum semble démontrer que deux états ou deux conditions ne peuvent être distinctement considérés (ou n'existent pas du tout) parce qu'un continuum d'états existe entre eux. Il dit que des différences de qualité ne peuvent résulter de différences de quantités. Cependant, il y a clairement des cas dans lesquels des objets appartiennent ou n'appartiennent pas à un groupe d'objets particulier basé sur les propriétés de ceux-ci. Nous sommes capables de les considérer un par un, et de les désigner comme tels, même dans le cas de propriétés qui ne peuvent être que vaguement définies. L'existence de cas complexes ou sujets à controverse n'exclut pas notre capacité à désigner les membres de groupes particuliers. En voici quelques exemples :

Paul ne peut pas être considéré comme chauve.

Paul n'est pas chauve, actuellement. Cependant, s'il perd un seul cheveu, cela ne permettra pas de renoncer à dire qu'il n'est pas chauve, ni de prétendre qu'il l'est devenu.

Si Paul perd un deuxième cheveu après cela, cela ne changera rien.

Par conséquent, quel que soit le nombre de cheveux que Paul perd il ne sera jamais chauve.

Q : Un grain de blé forme-t-il un tas ?

R : Non.

Q : Si nous ajoutons un deuxième grain au premier, ces deux grains formeront-ils un tas ?

R : Non.

Q : Nous sommes maintenant arrivés à 99 grains de blé. Si j'en ajoute un de plus pour faire 100, tous ces grains de blé formeront-ils un tas

R : Non.

Q : Par conséquent, peu importe le nombre de grains de blé que nous réunissons, ceux-ci ne formeront jamais un tas, et donc les tas n'existent pas.

D'autres usages de ce sophisme semblent « prouver » que :

« Personne n'a une barbe, quelle que soit la longueur de celle-ci ; ou, à l'inverse, tous les adolescents post-pubères ont une barbe, peu importe s'ils sont rasés de très près ou pas, parce qu'une barbe peut avoir différentes longueurs. »

« L'air d'une pièce n'est jamais chaud ni froid, en raison du continuum de températures. »

« Personne n'est américain, puisque tous les Américains sont des immigrés ou des descendants d'immigrés. »

« Personne n'est jamais un vrai fidèle, puisqu'être un fidèle implique une quête perpétuelle, et qu'il n'existe donc aucun stade auquel on peut prétendre être un vrai fidèle (à moins de s'être sacrifié au nom de sa foi, selon les sophismes utilisés par les groupes extrémistes). »

Certains manipulateurs dont les objectifs sont politiques utilisent le *sophisme du continuum* au moment d'enseigner leurs dogmes, afin d'imposer à leurs victimes de nouvelles notions de ce qui est vrai ou faux. Mais ces cas relèvent plutôt du conditionnement psychologique, une étape supérieure de l'endoctrinement devant mener la victime d'une manipulation au fanatisme.

4.2.2.11. Corrélation ne signifie pas cause est un sophisme également connu sous les noms *cum hoc ergo propter hoc* (avec ceci, donc à cause de ceci) et « fausse cause ». Il se présente sous la forme d'une phrase utilisée par les scientifiques et dans le domaine des statistiques, afin de mettre en évidence le fait qu'une corrélation entre deux variables n'implique pas

nécessairement que l'une est la cause de l'autre (quoique la corrélation est nécessaire à la démonstration de la cause, et peut indiquer de possibles causes devant être explorées, ou de nouvelles zones de recherches).

La croyance opposée, disant que *la corrélation met la cause en évidence*, est un sophisme logique disant que deux évènements se produisant ensemble doivent forcément entretenir une relation de cause à effet.

Par contraste, le sophisme *post hoc ergo propter hoc* réclame qu'un évènement se produise avant un autre, ce qui doit prouver que l'apparition du premier est la cause de l'apparition du second (soit, en somme, une variante de *cum hoc*).

Dans le contexte épidémiologique d'un exemple ayant fait l'objet d'importantes recherches, il apparaissait que les femmes ayant subi des thérapies combinées de remplacements d'hormones étaient moins sujettes aux maladies coronariennes. C'est pourquoi d'éminents médecins avaient statué que les thérapies combinées de remplacements d'hormones protégeaient les femmes contre les maladies coronariennes, « dans une large mesure ». Mais de nouveaux contrôles, effectués aléatoirement cette fois, montrèrent que les thérapies combinées de remplacements d'hormones n'augmentaient que très légèrement les risques de maladies coronariennes. De nouvelles analyses des résultats ayant mené à la première conclusion montrèrent alors que les femmes qui suivaient des thérapies combinées de remplacements d'hormones appartenaient plus souvent à des catégories économiques et sociales élevées, et s'imposaient plus fréquemment des régimes et des exercices physiques que les femmes appartenant aux catégories sociales moins aisées. L'usage des thérapies combinées de remplacements d'hormones, et le nombre moins élevé de maladies coronariennes étaient donc dus à une même cause bien précise : les bénéfices associés à un statut social et économique plus élevé.

Le sophisme logique *cum hoc ergo propter hoc* peut être résumé comme suit :

1) *A* se produit en corrélation avec *B*.
2) Donc, *A* est la cause de *B*.

Dans ce type de sophisme logique, nous concluons prématurément après n'avoir observé *qu'une seule* corrélation entre deux facteurs ou plus. En général, si l'on observe un facteur *A* dans le seul but d'établir une

corrélation avec un autre *B*, on est souvent tenté d'établir que *A* est la cause de *B*, même en l'absence de toute preuve le confirmant. C'est un sophisme logique parce qu'il peut y avoir au moins cinq possibilités :

1) *A* peut-être la cause de *B*.
2) *B* peut être la cause de *A*.
3) Un troisième facteur inconnu *C* peut être la cause de *A* et de *B*, ensemble.
4) Une combinaison de toutes les possibilités précédente peut exister. Par exemple, *B* peut être la cause de *A* au moment même où *A* est la cause de *B* (contredisant l'hypothèse disant que la seule relation existante entre *A* et *B* est que *A* est la cause de *B*). Cette hypothèse décrit un système qui se renforce de lui-même.
5) La relation est une coïncidence, ou est si complexe ou si indirecte qu'il sera préférable de la nommer « une coïncidence » (c'est-à-dire deux évènements se produisant au même moment, bien que n'étant pas liés). La répétition des expériences sous différentes conditions aide à réduire les chances d'une simple coïncidence, à moins qu'une erreur soit systématiquement reproduite durant les expériences.

En d'autres mots, aucune conclusion ne peut être faite relativement à l'existence ou à la direction d'une relation de cause à effet, simplement en se basant sur le fait que *A* et *B* se produisent au même moment ou à peu près. Voici d'autres exemples simples, et imaginaires :

« Plus les pompiers en train d'éteindre un feu sont nombreux, plus le feu est important.
Donc, les pompiers sont la cause du feu. »

« On remarque que les ventes de cornets de glace sont importantes au moment où le nombre de noyades augmente.
Donc, les cornets de glace sont la cause de noyades. »

« Depuis les années 1950, on remarque que le niveau de CO_2 dans l'atmosphère augmente parallèlement à la criminalité.
Donc, l'augmentation de CO_2 dans l'atmosphère provoque une augmentation de la criminalité. »

4.2.2.12. Le sophisme étymologique prétend, à tort, que le sens original ou/et historique d'un mot, d'une phrase ou d'une expression est nécessairement similaire à son sens présent. Interpréter la sémantique actuelle d'un mot sur la base de son étymologie est un *a priori* linguistique erroné. Il existe une variante du *sophisme étymologique* qui consiste à chercher le sens exact d'un mot dans son étymologie. Le *sophisme étymologique* devient possible lorsqu'un mot a changé de sens au fil du temps et des évolutions sociologiques de la société. De tels changements peuvent inclure un élargissement ou un rétrécissement du sens de ce mot, ou un changement de connotation (péjoratif ou non). Dans certains cas, le sens peut aussi changer totalement, au point que le sens étymologique n'a plus aucune relation évidente avec le sens actuel. Voici quelques exemples :

Le sens original du mot « garçon » était « domestique mâle ». Puis, l'association de ce mot à l'idée de la jeunesse et de l'adolescence est arrivée pour être largement adoptée. L'usage du mot « garçon » pour désigner un domestique est devenu rare, et il est devenu universellement admis que le sens premier de ce mot est « un jeune mâle ».

À l'inverse, le mot « valet » signifiait originellement un « jeune garçon » (tel que représenté sur les cartes à jouer, encore aujourd'hui). Par la suite, il prit peu à peu une connotation péjorative pour désigner un servant devant exécuter des tâches simples, puis une personne veule et de basse moralité.

Le sens d'un mot peut changer pour connoter un statut élevé dans la société, ainsi que ce fut le cas pour le mot « chevalier » qui apparut en Allemagne (« knecht ») pour désigner un servant. Ce mot évolua pour désigner un « soldat à cheval », puis une personne de haut rang (dans la noblesse ou lorsque parlant d'une distinction).

Dans les pays communistes, le mot « bourgeois » désigne péjorativement un statut social associé à un mode de pensée, et il y est même considéré comme une insulte. Dans les pays qui ne sont pas communistes, il ne désigne qu'une catégorie sociale comme une autre, pas plus honteuse que celle d'« ouvrier » ou de « riche ». Il existe même un « parti bourgeois » dans certains pays, tels que la Suisse.

4.2.2.13. Le sophisme de composition, également appelé « généralisation », se produit lorsqu'un individu prétend qu'une chose est

vraie en général, en se basant sur le fait qu'elle est vraie dans quelques zones spécifiques de cette généralité (voire dans chacune de ces zones spécifiques). Par exemple :

« Ce morceau de métal ne peut être écrasé à l'aide d'un marteau ; donc la machine constituée de ces morceaux de métal ne peut être endommagée ou cassée à l'aide d'un marteau ».

Clairement, une telle déduction est inexacte ou totalement erronée, car de nombreuses machines peuvent être endommagées, voire détruites, bien qu'aucun de leurs constituants ne puisse individuellement être écrasé.

Ce sophisme est souvent confondu avec celui de « la généralisation hâtive » (voir article 4.2.2.20 de ce chapitre), où une inférence injustifiée est faite à partir d'une déclaration relative à un échantillon de population, pour être appliquée à la population en général d'où provient cet échantillon.

Le *sophisme de composition* est l'inverse du *sophisme de la division* (dont la présentation suit). En voici quelques exemples :

1) Les atomes sont invisibles à l'œil nu.
2) Les êtres humains sont faits d'atomes.
3) Donc les êtres humains sont invisibles à l'œil nu.

« Si Catherine agit avec tant de diligence au sein de son entreprise, une étonnante éthique de travail doit régner dans cette entreprise ».

En macroéconomie keynésienne, la théorie du « paradoxe de l'épargne » illustre ce sophisme : économiser plus (ou « épargner ») est naturellement souhaitable pour un individu, puisque cette action permet faire face aux difficultés à venir ou de préparer une meilleure retraite. Mais les Keynésianistes considèrent que si tout le monde met plus d'argent de côté, alors un tel comportement peut être la cause d'une récession puisqu'elle réduit la consommation, et donc la demande. C'est pourquoi les convaincus du keynésianisme considèrent que le syllogisme suivant est erroné :

« L'épargne réalisée par tout membre d'un groupe lui bénéficie individuellement.
Par conséquent, l'épargne réalisée par tout le groupe bénéficie à cet individu, dans son intégralité ».

Mais d'autres économistes considèrent que la théorie du paradoxe de l'épargne de Keynes n'est pas représentative du fonctionnement de l'économie.

4.2.2.14. Le sophisme de la distribution est un sophisme logique qui se produit lorsqu'un argument considère qu'il n'y a pas de différence entre un terme dans la distribution (se référant à chaque membre d'une catégorie) et dans la collectivité (se référant à la catégorie comme prise dans son ensemble). Il existe deux variantes de ce sophisme :

1. le sophisme de composition, qui considère que ce qui est vrai pour une partie est vrai pour l'ensemble (voir l'article précédent).
2. le sophisme de division, qui considère que ce qui est vrai pour l'ensemble l'est également pour chacune de ses parties (voir l'article suivant).

Par exemple :

« Si cette entreprise est si corrompue, alors chacun de ses employés et forcément un corrompu ».

4.2.2.15. Le sophisme de la division se produit lorsqu'un individu dit qu'une chose qui est vraie pour une autre doit également être vraie pour chacune (ou quelques autres) de ses parties. En voici deux exemples :

1) Un *Boeing 747* peut traverser un océan sans faire d'escale.
2) Un *Boeing 747* est propulsé par des réacteurs.
3) Donc, un seul de ses réacteurs peut traverser un océan sans faire d'escale.

1) Un cerveau qui fonctionne pense.
2) Un cerveau qui fonctionne n'est rien d'autre qu'un assemblage de neurones.
3) Donc, si un cerveau qui fonctionne pense, alors tous les neurones qui le composent pensent aussi.

L'inverse de ce sophisme est le « sophisme de composition » (voir l'article 4.2.2.14). L'exemple de *sophisme de la distribution* le plus connu se trouve dans la philosophie du Grec Anaxagoras (tel que présenté par l'atomiste romain Lucretius). Celui-ci dit que l'on considérait que les atomes constituant une substance devaient eux même avoir les

caractéristiques de cette substance. Par conséquent, les atomes d'eau devaient être humides, les atomes de bronze solides, etc. Cette doctrine est appelée *homéomérie*, et découle totalement du *sophisme de la division*.

4.2.2.16. Le sophisme de la citation extraite de son contexte est parfois appelé « contextomie ». Il s'agit d'un sophisme logique et d'un type de fausse attribution impliquant l'usage d'une partie extraite de son contexte d'origine, aux fins d'introduire une distorsion du nouveau contexte dans lequel elle est improprement introduite, et ainsi d'en altérer le sens. Les arguments usant de ce sophisme prennent typiquement deux formes.

1. Utilisé en tant qu'« argument de l'homme de paille » (en politique le plus souvent), il consiste à extraire de son contexte une phrase citée par un adversaire dans le but de le discréditer, ou de pouvoir plus aisément le contredire.

2. Utilisé en tant qu'« appel à l'autorité », il consiste à extraire de son contexte une phrase citée par une autorité dans le but de l'affaiblir.

La *contextomie* fait référence à l'extraction sélective de mots de leurs contextes originaux, d'une manière devant y introduire des distorsions. Le problème n'est pas véritablement l'extraction de mots et phrases pour les replacer dans un autre contexte entre parenthèses, mais d'exclure délibérément de ces extraits certaines phrases proches (lesquelles deviennent le « contexte » en raison de leur exclusion) devant servir à clarifier les intentions de leurs auteurs.

En comparant cette pratique à une excision chirurgicale, l'historien Milton Mayer a créé pour elle le mot « contextomie ». Ceci s'est produit lorsque Mayer a dénoncé son usage par Julius Streicher, éditeur du journal de propagande nazi *Der Stürmer*, durant la période historique allemande de la « République de Weimar ». Streicher publiait régulièrement des extraits savamment tronqués des textes talmudiques dans son journal, lequel s'adressait à la classe laborieuse chrétienne, dans le but de susciter de l'antisémitisme chez ces derniers. Ainsi publiés, ces extraits suggéraient l'avarice, l'esclavagisme et le meurtre ritualisé.

Bien que la contextomie n'ait plus été utilisée d'une manière aussi extrême depuis la République de Weimar, elle a cependant perduré comme une méthode classique de dénigrement utilisée par les médias. À cet égard, il convient de garder à l'esprit qu'il a été démontré de manière répétée que, même lorsqu'une citation ainsi improprement utilisée est représentée dans

son contexte d'origine, les effets négatifs de sa mauvaise utilisation persistent dans les esprits.

4.2.2.17. Le sophisme de la cause unique, également connu sous le nom d'« effet de réunion », est un *sophisme logique de cause* qui se produit lorsqu'il est considéré qu'un résultat ou un effet n'est dû qu'à une unique cause, alors que les causes peuvent être multiples en réalité. Il est souvent demandé à la fin d'une tragédie : « quelle est la cause de ce drame ? » Formulée de cette manière, une telle question comporte déjà un sophisme, puisqu'elle n'appelle qu'à une cause possible là où, en fait, il est fort probable qu'il y en ait plusieurs. Pourtant, à l'issue de la production de différents facteurs ayant contribué à ce drame, il peut être justifié de ne considérer que le plus fort de ces facteurs, et de conclure que celui-ci a entraîné l'apparition de plusieurs autres.

Un besoin de simplification peut se produire dans le but de rationaliser l'explication d'un incident, et ainsi inciter des autorités responsables à agir prioritairement sur un facteur qui n'est pas le bon, ou que l'un des bons facteurs.

Par exemple, lorsque des cas de violences graves commises par des adolescents se produisent, les journalistes et les instances politiques débattent de la cause de tels comportements : les parents, la violence à la télévision, les jeux vidéo ou des conditions de vie misérables, la disponibilité d'armes dans le commerce, etc. En fait, les causes sont multiples, et celles qui viennent d'être citées ont nécessairement contribué, dans une mesure plus ou moins large, à ces accès de violence grave.

De la même manière, l'industrie du disque se plaint du fait que la copie sauvage de fichiers *.mp3* est la cause des baisses considérables de ses ventes, alors que le succès et la large diffusion des morceaux de musique sous la forme de fichiers numérique audio (des jeux vidéo et des films aussi) s'adressant à un public jeune, ainsi que la baisse considérable des revenus de la classe moyenne et la montée du chômage sont également des causes de la baisse des ventes de musique. Ce fait est aisément démontré par la baisse considérable des ventes de chaînes hi-fi et des haut-parleurs de bonne qualité qui, quant à eux, ne peuvent être acquis autrement qu'en échange d'une somme d'argent relativement importante. De plus, la copie sauvage existait déjà sous la forme de copies de K7, de cassettes vidéo, puis de CD-Rom avant la généralisation de l'Internet à haut débit. Et si cette

dernière technologie n'était pas arrivée, alors les anciennes se seraient considérablement développées pour donner lieu au même problème.

La simplification à outrance de la cause est une catégorie particulière de faux dilemmes où les possibilités conjointes sont ignorées. En d'autres mots, les causes possibles d'un problème sont désignées comme étant *A* ou *B* ou *C*, alors que les possibilités *A* et *B* et *C*, ou *A* et *B*, mais pas *C* sont ignorées.

Quelques activistes politiques utilisent largement le sophisme de la cause unique pour affirmer que quelques grosses entreprises (américaines de préférence, ou presque toujours) sont la cause de la pauvreté dans le monde, ou que les nombreuses grosses voitures (aux États-Unis, mais jamais en Russie ni en Chine) contribuent largement à la pollution, et donc au réchauffement climatique.

4.2.2.18. L'attribution erronée apparaît lorsqu'un avocat, par exemple, fait appel à une source hors sujet, peu qualifiée, non identifiée, influencée ou simplement inventée pour soutenir un argument. Une *contextomie* (voir l'article 4.2.2.16.) est un type d'attribution erronée. Une version plus trompeuse, et difficile à détecter, de l'*attribution erronée* se produit lorsqu'un avocat malhonnête va jusqu'à fabriquer des sources de toute pièce (création de sites web, blogs ou forums pour la circonstance).

Par exemple, le Levitt Institute fut une fausse organisation créée en 2009 dans le seul but d'abuser les médias australiens (ce fut un succès) pour les pousser à admettre, puis à publier que les habitants de Sydney étaient « les Australiens les plus naïfs ».

Un cas particulier de détournement de preuve devant mener à un sophisme de l'attribution erronée est l'« effet Mathieu[53] ». Cet effet désigne une citation que l'on attribue à un individu plus connu que son réel auteur, dans le but de délibérément pousser ce dernier vers l'oubli. Ce cas particulier est également appelé « oblitération par incorporation ». Certains manipulateurs font un usage fréquent de ce genre de détournement de preuve pour promouvoir les réputations et notoriétés d'individus en réalité incompétents, au détriment d'autres dont la compétence les inquiète parce qu'ils ne sont pas sûrs de pouvoir la maîtriser ou ne sont pas politiquement de leur côté (la pratique est fréquente en France, et depuis longtemps). Les effets immédiatement visibles de ce dernier exemple sont des individus

présentés comme ayant de hautes responsabilités ou du talent, mais donc l'élocution, la culture et l'intelligence indiquent que c'est injustifié ou faux.

4.2.2.19. Le sophisme du joueur est également connu sous le nom de « sophisme de Monte-Carlo » (par allusion au casino de Monte-Carlo tel qu'il existait en 1913), et du « sophisme de la maturité des chances ». Il consiste en la croyance disant que : si l'on constate des déviations ou différences par rapport à ce qui était initialement espéré, à l'occasion d'essais ou d'expériences répétées, alors ces déviations seront contredites dans le futur par d'autres essais ou expériences.

Par exemple, si une pièce de monnaie est jetée de manière répétée en l'air, et qu'il apparaît que celle-ci tombe plus souvent sur le côté pile, un joueur peut en déduire que les choses vont forcément changer, et que la pièce tombera bientôt plus souvent sur le côté face. Ce joueur commet l'erreur de croire que cette inversion de tendance va « forcément » se produire. Il s'agit là d'un *sophisme informel* que certains nomment « loi des moyennes ».

Le *sophisme du joueur* implique une croyance en l'existence de corrélations négatives entre des essais menés de manière aléatoire, et donc un déni de l'interchangeabilité des résultats durant ces mêmes essais[54].

L'inverse du *sophisme du joueur* est la croyance qu'un résultat peu probable durant des essais ou expériences menées de manière aléatoire (tel que faire un double-six avec une paire de dés) implique qu'un grand nombre d'essais ou d'expériences doit forcément être tenté avant de le voir se produire.

Le sophisme du joueur peut également prendre le contrepied de la croyance initiale. Par exemple, un joueur peut considérer qu'il doit toujours parier sur pile, après avoir remarqué qu'une pièce montre plus souvent ce côté à l'issue d'un certain nombre d'essais. Une telle croyance est mystique, et donc plus du tout rationnelle, car le joueur se dit dans un tel cas : « pourquoi changer, puisque ça fonctionne comme ça ? »

4.2.2.20. La généralisation hâtive est un *sophisme logique de généralisation erronée* qui consiste à considérer une *généralisation inductive* en se basant sur une insuffisance de preuves. Fréquemment, la *généralisation hâtive* se produit lorsque l'on établit une conclusion générale sur la base de statistiques réalisées auprès d'un groupe de personnes trop petit pour représenter toute la population.

L'inverse du sophisme de la conclusion hâtive, appelée « sophisme de l'induction paresseuse », consiste à nier la conclusion logique d'un argument inductif (*c.-à-d.* « c'était juste une coïncidence »). En voici quelques exemples :

Une personne traverse pour la première fois une ville. Cette personne en voit dix autres durant cette traversée, et remarque qu'elles sont toutes des enfants. À partir de ce constat, elle déduit qu'aucun adulte ne réside dans cette ville.

Un journaliste, son caméraman et son preneur de son, se rendent dans un quartier résidentiel où les habitants sont connus pour avoir un niveau de vie haut dessus de la moyenne, pour y faire un « micro-trottoir ». Là, ils entreprennent de demander à des passants pris au hasard s'ils considèrent que la hausse de la taxe sur les livres les a incités à acheter moins de livres. Une large majorité répond que non, et les vidéos de ces micros-trottoirs servent à étayer la thèse disant que la nouvelle taxe sur les livres n'a pas d'incidence sur la consommation de biens culturels.

Le *sophisme de la généralisation hâtive* est, bien sûr, la cause principale du racisme et de la xénophobie. Par exemple, ce sophisme fait dire que les Juifs sont des radins et des pique-assiette, et que les jeunes Maghrébins parlent fort, sont pauvres et voleurs.

4.2.2.21. Le sophisme de l'historien est un sophisme logique qui se produit lorsque l'on considère que les politiciens et les dirigeants du passé percevaient tous les évènements selon la même perspective, et détenaient les mêmes informations que ceux qui analysèrent leurs décisions par la suite. Le *sophisme de l'historien* ne doit pas être confondu avec le « présentisme », un mode d'analyse historique selon lequel les idées et conceptions d'aujourd'hui (tels que les valeurs morales) sont projetées dans le passé.

Le sophisme de l'historien fut mis en évidence par l'historien et épistémologue David Hackett Fischer, lorsqu'il suggéra qu'il était analogue au sophisme du psychologue et médecin psychologue William James (1842-1910). Fisher ne suggérait pas que les historiens devraient s'abstenir d'effectuer des analyses rétrospectives dans le cadre de leurs recherches, mais cherchaient plutôt à leur rappeler que les dirigeants passés n'étaient pas plus capables que les nouveaux de voir dans le futur. Pour étayer cette

recommandation, il cita l'exemple de l'attaque de Pearl Harbor par les Japonais le 7 décembre 1941, dont bien des historiens prétendirent qu'elle était prévisible. Ce qu'un tel argument manquait de prendre en considération, dit Fischer en se basant sur le travail de Roberta Wholstetter[55], est qu'il y a avait de très nombreux autres indices suggérant d'autres possibilités qu'une attaque sur Pearl Harbor. Ce n'est qu'aujourd'hui que la perspective d'une attaque sur Pearl Harbor semble évidente, et les autres indices suggérant d'autres possibilités apparemment oubliées.

Dans le champ plus spécifique de l'histoire militaire, les historiens utilisent parfois la « technique de la brume de la guerre » dans l'espoir de ne pas céder à la tentation du *sophisme de l'historien*. Selon cette autre approche, les actions et les décisions ayant été prises par un chef militaire dans un contexte historique donné, par exemple, sont évaluées sur la base de ce que cet individu savait au moment où il a pris des décisions, et non sur la base des développements suivants que cet individu ne pouvait connaître.

4.2.2.22. L'enlèvement de « si » et « par » est souvent utilisé dans le discours politique. Il s'agit d'un *sophisme relativiste* où la réponse à une question est contingente aux opinions, mots et expressions prioritairement employés et fortement connotés positivement ou négativement (à dessein) de celui qui y répond. Par exemple, pour un même cas, l'usage du mot « terroriste » est négativement connoté, tandis que celui de « combattant de la liberté », d'insurgé, d'irrédentiste, révolutionnaire ou indépendantiste l'est positivement.

L'argument de *l'enlèvement de « si » et « par »* utilisé dans un contexte de double langage semble affirmer les deux versions d'un même fait, et se place en accord simultanément avec les deux parties opposées.

4.2.2.23. L'*ignoracio elenchi* est également connu sous les noms de « conclusion hors sujet » et de « thèse hors sujet ». Il s'agit d'un *sophisme informel* consistant à présenter un argument qui peut être valide en lui-même, mais qui ne répond pas formellement au problème posé. Le terme *ignoracio elenchi* peut être grossièrement traduit par « ignorance de la réfutation ». Aristote a décrit ce sophisme comme « une erreur commise à l'occasion de la réfutation d'un argument », et le nommait « une ignorance » de ce que doit être cette réfutation. Pour Aristote, le sophisme

de l'*ignoracio elenchi* équivaut à l'ignorance de la logique (selon Aristote, tous les sophismes logiques entrent dans la catégorie des *ignoracio elenchi*). En voici deux exemples :

« Si le virus du SIDA peut être trouvé dans la population humaine, il devrait pouvoir se rencontrer également chez les animaux. »

« Si une automobile a dû être envoyée au garage en raison d'un défaut dans son système de freinage, alors tous les véhicules de ce même modèle doivent être envoyés au garage pour "système de freinage défectueux" aussi. »

Il existe une variante de l'*ignoracio elenchi* appelée « diversion par un argument fort ». Le sophisme de la *diversion par un argument fort* est toujours utilisé intentionnellement, et pour servir des desseins généralement malhonnêtes. Il s'agit d'une réponse faite à une question dont le but va plus loin que la simple erreur de logique. Celui-ci consiste formellement en une tentative de détourner l'attention, en introduisant subtilement un élément devant permettre de passer à autre sujet. Par exemple :

« Je pense que nous devrions durcir les conditions d'entrée pour les étudiants. Je recommande que nous soutenions cette mesure parce qu'une crise budgétaire nous affecte, et qu'aucun d'entre nous ne veut voir son salaire être réduit à la baisse en raison d'un accroissement des frais de fonctionnement ».

La *diversion par l'argument fort* est très fréquemment utilisée dans la haute administration et en politique, et presque toujours pour détourner l'attention générale d'une faute ou d'une erreur. Par exemple :

« Notre déficit budgétaire nous empêche de recruter plus de fonctionnaires. Je suggère donc que nous taxions les gros revenus qui profitent largement de la crise pour s'enrichir ».

4.2.2.24. La comparaison incomplète, également connue sous le nom de « comparaison inconsistante », est un argument destiné à égarer celui qui l'écoute. Il est fréquemment utilisé dans la publicité. Par exemple, un message publicitaire dit simplement « la crème *X* est meilleure », ou « la crème *A* a été élue *Meilleur produit de l'année* ». Il s'agit ici d'une affirmation qui est rendue délibérément incomplète, afin qu'elle soit

difficilement contestable et que son auteur ne puisse être accusé de publicité mensongère, puisque le premier message ne précise pas *pourquoi* cette crème est meilleure, ni même *meilleure que quoi*. Le second message n'apporte aucune précision sur qui décide qu'un produit est « le meilleur de l'année », ni selon quels critères, ni ne fournit d'indication sur l'existence d'un concours ou d'un jury devant élire un produit « Meilleur de l'année ». Ceci est dû au fait que si celui qui écoute un tel message cherche à en savoir plus, il apprendra, dans une majorité de cas, que cette crème est en fait moins bonne que la crème *X* dont le message publicitaire n'use pas de ce genre d'ambiguïté (plus un commerçant ment ou exagère pour tenter de vendre son produit, plus il y a de chances pour qu'il mente aussi sur la qualité de celui-ci). Il apprendra également qu'il n'existe aucun concours du « meilleur produit de l'année », ou que ce concours a été créé par l'entreprise qui commercialise la crème *A*.

Ce sophisme est également utilisé pour attirer l'attention et inciter à prendre connaissance d'arguments qui, eux, peuvent être valides.

4.2.2.25. Le sophisme d'intention, plus fréquemment utilisé par les critiques littéraires, se présente sous la forme d'une déclaration prétendant que le sens qu'a voulu donner un auteur à son ouvrage doit être considéré en premier. Le *sophisme d'intention* est une composante importante de ce qui a été appelé « nouveau criticisme », décrit pour la première fois par W.K. Wimsatt[56] et Monroe Beardsley[57] dans leur essai titré *The Intentional Fallacy* (Le Sophisme intentionnel) (1946 rév. 1954). Wimsatt et Beardsley expliquent dans cet essai que « le dessein ou l'intention d'un auteur n'est ni accessible ni désirable en temps que standard pour juger de la qualité d'une œuvre littéraire ».

Il doit être noté que le sens *sophisme intentionnel* peut prêter à confusion. Celui-ci doit être compris comme un « sophisme concernant l'intention ou le propos », et non comme un « sophisme commis à dessein ».

4.2.2.26. La question chargée est un sophisme informel qui se produit lorsqu'une personne pose une question qui :

1. présuppose que quelque chose qui n'a pas été prouvée ou acceptée par toutes les personnes impliquées (une question complexe), et
2. contient des assertions sujettes à controverse ou/et est chargée d'un langage connoté.

Ce sophisme est fréquemment utilisé par des manipulateurs d'opinion, et il est destiné à limiter strictement les réponses attendues, lesquelles s'inscrivent dans les visées futures de celui qui l'utilise.

L'un des exemples de *questions chargées* le plus fréquemment cité est : « battez-vous toujours votre épouse ? », sachant que la réponse attendue et acceptée ne peut être qu'un « oui » ou un « non ». Dans les deux cas, la réponse oblige à dire que l'on bat ou avons battu notre épouse. Les policiers font souvent usage de la *question chargée* pour provoquer des aveux irréfléchis ou spontanés, ou, plus rarement heureusement, pour fabriquer un coupable en ne laissant pas le temps de réfléchir un individu préalablement soumis à une grande fatigue psychologique.

Voici maintenant un exemple authentique relevé dans une classe de collège de Seine et Marne :

Un professeur montre aux élèves une photographie représentant des pompiers américains posant devant le drapeau des États-Unis planté sur les ruines du World Trade Center, après l'attaque du 11 septembre 2001, et demande de répondre par écrit à la question : « pourquoi cette photographie est mauvaise pour la démocratie ? »

Ici, la réponse possible : « cette photographie ne montre rien de mauvais pour la démocratie » a été délibérément exclue afin que personne ne puisse la choisir. On remarque que ce genre de question n'est pas un sophisme dès lors qu'il est acquis que ceux auxquels elle est posée admettent les connotations ou/et ou proposition qu'elle contient. À partir de là, une même question peut être *chargée* dans un contexte, mais pas dans un autre. Par exemple, la première question ne serait pas chargée si elle était posée durant une audience dans un tribunal à un accusé ayant précédemment admis qu'il battait son épouse. La deuxième question ne serait pas chargée non plus si elle était posée en Iran, en Russie ou en Corée du Nord.

Ce sophisme peut être confondu avec celui de la « pétition de principe » (article 4.2.2.5. de ce même chapitre), ce dernier offrant une prémisse pas plus plausible que sa conclusion, ou qui n'est qu'une manière différente de la présenter sous la forme d'une conclusion.

Le terme « chargé » est parfois utilisé en référence à un langage connoté pour formuler une question. Par exemple :

« Accepteriez-vous de devenir l'ami d'un bourge ? »

Ce genre de question ne contient pas nécessairement une présupposition erronée, mais un ou plusieurs mots de celle-ci contiennent une implication d'ordre émotionnel.

Dans un autre cas concernant un interrogatoire de police, la question « êtes-vous un assassin ? » serait très chargée émotionnellement, puisqu'elle contient un mot chargé d'une connotation émotionnelle fortement négative. Une telle question est fréquemment posée par un policier dans le seul et véritable but est de harceler un suspect et de lui faire perdre ses moyens, sans intention réelle d'écouter sérieusement sa réponse. Elle peut être également posée dans le seul but d'entendre une réponse négative. Voici un autre exemple réel :

Durant une édition du magazine télévisé américain 60 minutes, le 12 mai 1996, la journaliste Lesley Stahl demanda à Madeleine Albright, alors Secrétaire d'État du gouvernement américain, à propos des sanctions votées par les Nations Unies contre l'Irak : « nous avons entendu dire qu'un demi-million d'enfants sont morts de la famine en Irak. C'est-à-dire bien plus que tous ceux qui moururent à Hiroshima. Est-ce que cela valait la peine d'en arriver là ? »

Prise au dépourvu, Madeleine Albright n'a pas eu la présence d'esprit de s'étonner de l'énormité chargée dans cette question, et a spontanément répondu : « je pense que le vote de ces sanctions fut un choix très pénible, mais c'était le prix à payer ». Ayant réalisé par la suite que la journaliste Lesley Stahl l'avait piégée avec une question contenant une fausse affirmation, elle s'exprima à nouveau pour dire : « j'ai été complètement folle de laisser passer ça. J'aurais dû répondre à cette question en obligeant cette journaliste à la reformuler convenablement, et après avoir pointé du doigt l'absurdité qu'elle contenait. Je n'ai compris qu'à l'instant même où j'ai répondu. Ma réponse a donné lieu à un terrible malentendu, car elle aussi, en conséquence, était absurde. Je n'accuse personne d'autre que moi pour avoir été aussi stupide ».

Ce dernier exemple montre qu'une personne intelligente peut tomber dans ce genre de piège, parce que celui qui se présente à elle comme un simple interlocuteur glisse soudainement une question piège parmi d'autres qui ne le sont pas. En effet, lorsqu'un manipulateur utilise ce sophisme, il pose souvent quelques premières questions tout à fait anodines aux fins d'affaiblir la vigilance de sa victime. En d'autres circonstances, il pose, au

contraire, de nombreuses questions à la volée, lesquelles sont presque toutes des sophismes incluant une ou plusieurs *questions chargées*. La défense contre ce genre de tactique consiste à « casser » d'autorité la rapidité imposée à dessein par le manipulateur, ce qui permet alors de réfléchir avant de répondre.

4.2.2.27. Déplacer les buts, également connu sous la forme de l'expression « monter la barre plus haut », est un *argument logique informel* rendu irrationnel, qui consiste à nier la validité de la preuve qui a été apportée pour en demander une nouvelle plus difficile à obtenir. En d'autres mots, lorsqu'une tentative entreprise pour atteindre un objectif est réussie, cet objectif est aussitôt déplacé de manière à rendre nulle la validité de la réussite. Par exemple :

Catherine prétend qu'Élisabeth, sa colocataire, ne participe pas autant qu'elle aux tâches ménagères. Élisabeth dit alors à Catherine d'arrêter de dire des sottises, et de noter les tâches qu'elles accomplissent chacune. Si Catherine peut démontrer après cela qu'elle accomplit plus de tâches qu'Élisabeth, cette dernière devra alors réajuster celles qu'elle accomplit au même niveau que celles de Catherine.

Une semaine s'écoule, et Catherine démontre, preuves en main, qu'Élisabeth en fait moins qu'elle. Élisabeth répond alors : « très bien ; mais mes études et mes petits jobs d'étudiante me réclament plus de temps que les tiens ; il est donc logique que tu fasses plus de tâches ménagères que moi. C'est la quantité de travail totale ayant été accomplie qui compte avant tout, et pas seulement les tâches ménagères ».

Dans cet exemple, l'argument implicite entre Catherine et Élisabeth était que chacune devait accomplir autant de tâches ménagères que l'autre. Mais lorsqu'Élisabeth fut confrontée à la réalité disant qu'elle en faisait effectivement moins que Catherine, elle a aussitôt changé les termes du contentieux. Elle l'a fait parce que les preuves s'opposaient à sa version des faits, et qu'elle aurait donc dû reconnaître sa faute sur la base de ce qui avait effectivement été convenu entre Catherine et elle (voilà une démonstration d'orgueil qui devrait vous alerter, si vous êtes en relation avec une personne qui fait la même chose !).

Le terme « déplacer les buts » est souvent utilisé dans les entreprises : pour dénoncer la mauvaise foi de ceux qui fixent les objectifs à atteindre,

puis en ajoutent d'autres dès qu'ils sont sur le point d'être atteints.

Les manipulateurs qui ont un désordre de la personnalité narcissique, typiquement, déplacent constamment les buts.

4.2.2.28. Le faisceau de preuves ou « faisceau de faits concordants ») est demandé par une partie dans le cadre d'un contentieux épistémique. Il consiste à contraindre la partie opposée à prouver qu'elle a raison. Dans tout contentieux de ce genre, les deux parties apportent chacune des preuves venant étayer leurs arguments respectifs. Cependant, il arrive fréquemment qu'une de ces deux parties dispose de preuves plus convaincantes ou/et plus nombreuses que l'autre. Il est régulièrement démontré que le *faisceau de preuves* est une arme particulièrement utile durant les débats en public.

Qu'est-ce qu'un « faisceau de preuves », et comment survient l'asymétrie dans un faisceau de preuve ? Dans l'exemple suivant, chaque opposée d'une proposition (celui qui dit que c'est vrai, et celui qui dit que c'est faux) apporte un faisceau de preuves pour chaque argument proposé. Cependant, le faisceau de preuves est souvent *asymétrique*, ainsi que nous l'avons dit plus haut, ce qui signifie que l'une des deux opposées disposera *forcément* de moins de preuves que l'autre (parce qu'elles sont très difficiles à obtenir), ou qu'elles seront qualitativement moins convaincantes. Toutes sortes de facteurs peuvent influencer la symétrie du faisceau. Deux de ces facteurs, parmi les plus communs, sont :

– les arguments apportés correspondent-ils à une connaissance conventionnelle ; tels que « les vaches meuglent » (correspond à cette connaissance) et « les vaches volent » (correspond moins à cette connaissance) ;

– l'argument est-il ontologiquement positif ou négatif, tel que « les fées existent » (argument positif) ou « les fées n'existent pas » (argument négatif).

D'autres considérations peuvent inclure :

– dans quelle mesure l'argument est-il indépendant d'autres arguments suspects ou contestés (l'argument « les fées vivent dans des maisons construites dans les arbres » est inextricablement dépendant de l'argument contesté « les fées existent »).

Le propos de la liste d'arguments épistémiques à propos des fées, ci-dessous, est de mettre en évidence les aspects les plus importants d'un faisceau de preuves.

DECLARATION	FAISCEAU DE PREUVES
Les fées existent	**********
Les fées existent probablement	**********
Il est possible que les fées existent	********
J'ignore si les fées existent	
Il est possible que les fées n'existent pas	**
Il est probable que les fées n'existent pas	****
Les fées n'existent pas	*******

Ce tableau constitue une excellente base permettant d'expliquer la *symétrie du faisceau de preuves*. Pour commencer, la personne qui ne sait pas si les fées existent est affranchie de l'obligation de fournir un faisceau de preuves. Ce n'est que lorsqu'une personne émet une opinion, et cherche à la faire connaître, que l'obligation du faisceau de preuves se présente. Lorsqu'une partie commence à adhérer à une croyance ou à répandre une opinion, la constitution d'un faisceau de preuves devient nécessaire, et il arrive souvent que ce faisceau ne soit pas symétrique à celui de la partie qui réfute cette croyance. Les raisons pour lesquelles un faisceau de preuves n'est pas symétrique sont multiples. Cependant, deux de ces raisons se rencontrent communément, et celles-ci disent que l'argument va à l'encontre des valeurs conventionnelles universellement admises, ou que l'argument est *ontologiquement positif*. Dans cet exemple, l'asymétrie provient essentiellement de la connaissance communément admise informant le contentieux épistémique des fées.

Pour ce qui concerne les valeurs conventionnelles et les croyances universellement admises, les deux parties opposées doivent être conscientes de l'existence de celles-ci (au début), afin de favoriser la constitution d'un faisceau de preuves. Ce sont précisément ces valeurs conventionnelles et

croyances universellement admises qui créent cette asymétrie. Dans l'exemple proposé, on considère que les deux parties opposées ont une ample connaissance des valeurs conventionnelles et croyances universellement admises (c.-à-d. dans le monde entier, et plus spécialement au sein de la communauté scientifique), disant que les fées relèvent de la mythologie. Ce dernier fait contribue également à l'asymétrie du faisceau de preuves.

Les valeurs conventionnelles et les croyances du monde occidental ne sont pas universellement admises, et elles ont plus ou moins de valeur selon les idéologies et les cultures rencontrées à travers le monde. Par exemple, les scientifiques accordent plutôt de la valeur à ce qui est *admis* par la communauté scientifique. Mais il arrive souvent que cette dernière croyance soit contestée, et même rejetée par ceux qui accordent de la valeur à d'autres types de croyances ou de connaissances. D'un autre côté, beaucoup de groupes culturels accordent une plus grande valeur aux croyances populaires, lesquelles sont enracinées dans les esprits bien souvent. Les scientifiques tiennent les croyances populaires pour des mythes ou des superstitions, tandis que beaucoup de gens tiennent la science pour une chose « humainement détachée », « froide » et changeante.

Quoi qu'il en soit, la force des acquis et croyances enracinés dans les esprits des deux communautés variera selon la communauté à laquelle elles s'adressent. Car il existe une partie subjective qui fait que les individus croient plus facilement *ce qu'ils ont envie d'entendre*. Par exemple, les gens « de droite » renforcent leur opinion plutôt qu'ils s'informent en lisant des journaux « de droite » ; même chose pour ceux « de gauche ».

Encore une fois, ce sont les valeurs conventionnelles et les croyances qui créent les différences que l'on trouve dans le faisceau de notre exemple présenté sous la forme d'un tableau. Mais le statut de l'argument apparaissant comme ontologiquement positif peut également créer une dissymétrie du faisceau. Les « arguments » ontologiquement « positifs » sont ceux qui pourraient faire grandir l'actuelle connaissance. Il y a toujours un faisceau de preuves qui vient s'ajouter à la connaissance actuelle, et que l'on appelle « l'argument ontologiquement positif ».

L'exemple choisi ici concerne la question de l'existence ou de la non-existence des fées, et son argument ontologiquement positif est « les fées existent ». Cependant, il convient de préciser qu'il y a ici deux arguments

(« les fées existent » et « les fées n'existent pas »), et qu'ils sont tous deux positifs d'un point de vue syntaxique. Mais seul le premier (« les fées existent ») est ontologiquement positif. Par conséquent, sachant que « les fées existent » est un argument ontologiquement positif, un *faisceau additionnel* est intégré à la proposition.

Les valeurs conventionnelles et les considérations ontologiques sont deux choses qui ne dépendent pas l'une de l'autre. Par exemple, les valeurs conventionnelles peuvent plaider en faveur d'un argument ontologiquement positif, ou s'y opposer. Et le faisceau ontologique existera, même en l'absence de valeurs conventionnelles. Ce qui pourrait être nommé des *arguments positifs « vagues » ou « grossiers »* (des arguments qui se trouvent eux-mêmes déconnectés de tout, soutenus par rien, ou qui s'affranchissent des valeurs conventionnelles) aura cependant un faisceau de preuves attaché à sa position ontologique. Cependant, les deux fonctionnent souvent en même temps pour une situation donnée. De plus, les deux ne sont pas les seuls opérateurs de l'asymétrie du faisceau de preuves. C'est pourquoi il est important de garder à l'esprit que la symétrie du faisceau est rarement atteinte, est que celle-ci peut être altérée par le poids des valeurs conventionnelles, l'ontologie, et d'autres considérations.

Quoique le faisceau de preuves est le plus souvent réclamé et utilisé lors de débats publics, il est en fait utilisé quotidiennement en presque toute chose, depuis les questions les plus insignifiantes aux plus sérieuses, en passant par les questions d'ordre pratique auxquelles tout un chacun est quotidiennement confronté. Cependant, le besoin de recourir à un faisceau de preuves n'est pas toujours nécessaire.

Le tableau réalisé pour l'exemple illustre le fait que des croyances populaires, des mythes ou des préjugés, peuvent l'emporter sur les valeurs conventionnelles établies sur des connaissances scientifiques. Certains manipulateurs le savent très bien, et tirent très largement profit de ce phénomène.

4.2.2.29. *Post hoc ergo propter hoc*, est le latin de « après ceci, donc parce que ceci ». Il s'agit d'un sophisme logique déclarant : « Sachant que cet évènement en suivait un autre, le premier est donc la cause du second ». Il s'agit d'une variante de *corrélation ne signifie pas cause,* ou *cum hoc ergo propter hoc* (avec ceci, donc à cause de ceci) ou *fausse cause,* précédemment présentée sous le nom « cause circulaire et ses

conséquences » à l'article 4.2.2.9. de ce même chapitre. La forme du sophisme *post hoc* peut être exprimée comme suit :

1) *A* s'est produit, puis *B* s'est produit.
2) Donc *A* est la cause de *B*.

4.2.2.30. La preuve par l'hermétisme est un sophisme que j'ai ainsi nommé parce qu'il consiste à tenter de démontrer la validité (ou l'invalidité) d'un argument en le présentant à l'aide de mots et en usant d'une syntaxe dont son utilisateur sait que personne ne les comprendra. Ce sophisme est souvent utilisé par des étudiants ou par quelques charlatans (se présentant généralement comme des philosophes) qui, eux-mêmes, ne saisissent pas complètement le sens de ce qu'ils écrivent, dans le seul but de masquer leur manque de connaissance. En d'autres circonstances, ces manipulateurs emploient ce sophisme dans un effort délibéré de décourager leurs lecteurs de tenter de vérifier la validité de ce qu'ils ont écrit, ou de leur faire croire que leurs connaissances ne sont pas assez avancées pour le faire.

Ce sophisme repose sur l'assomption (souvent justifiée) que la plupart des individus préfèrent admettre une chose plutôt que de prendre le risque de se ridiculiser en tentant de démontrer son contraire.

C'est généralement grâce à l'usage du sophisme de la *preuve par l'hermétisme* que beaucoup d'escroqueries intellectuelles (et financières) sont réalisées (aucun analyste financier ne pouvait vérifier la validité des « packs d'obligations » qui donnèrent lieu à la *crise des subprimes*, de 2007 à 2011).

La *preuve par l'hermétisme* ne doit pas être confondue avec l'« argument *ad nauseam* » (voir l'article 4.2.2.1 de ce même chapitre), bien qu'il consiste, lui aussi, à épuiser moralement celui auquel il s'adresse. Le premier peut produire un sentiment proche de la nausée par sa richesse et son inextricable complexité, tandis que le second permet de produire le même effet par la seule quantité, sans qu'aucune complexité ou sophistication ne soit nécessaire ; c'est même au contraire.

La preuve par l'hermétisme est régulièrement utilisée par quelques intellectuels, penseurs et philosophes qui l'utilisent pour démontrer la validité d'une théorie ou d'un dogme (souvent politique, idéologique ou économique). Certains vont jusqu'à inventer leurs propres mots et définitions (ce fut le cas du philosophe français Pierre Bourdieu) dont ils

s'abstiennent de fournir toute traduction ou explication, ou de nouvelles disciplines. Ce fut le cas de la « transculture », du « transhumanisme », de la scientologie, et de la « noétique ».

Le scientifique Alan Sokal a utilisé la *preuve par l'hermétisme* pour abuser, avec succès, le comité de scientifiques d'une revue réputée (expliqué dans l'*Introduction* de ce livre). La zététique cherche à démontrer l'escroquerie intellectuelle de ces stratagèmes et pratiques[58].

L'explication de la preuve par l'hermétisme peut être simplement résumée par la phrase populaire : « Si vous ne parvenez pas à les étonner avec votre intelligence, alors éblouissez-les avec des conneries savamment présentées ».

4.2.2.31. Le sophisme du psychologue se produit lorsqu'un observateur présuppose l'objectivité selon sa propre perception, ou par projection de son propre sens logique, au moment d'analyser un comportement ou/et un évènement. Ce sophisme a été ainsi nommé en 1890 par William James[59], lorsque celui-ci écrivit dans son essai, *Principes de psychologie* (volume 1, chapitre vii) : *« La grande erreur que peut commettre le psychologue est la confusion entre son propre point de vue et celui de l'esprit qu'il analyse »*.

Il s'agit d'une forme spécifique du stéréotype « similaire à moi ». En d'autres mots : nous tentons de comprendre, ou de deviner, ce que nous ignorons des motivations et du comportement d'une autre personne en nous basant sur ce que nous savons de nous-même. Il s'agit là d'un cas similaire à celui de la *projection* de nos sentiments sur une autre personne, décrit depuis l'angle de la psychologie dans l'*Introduction* de ce livre. Ce type de raisonnement mène à une erreur dans une large majorité de cas, y compris depuis l'angle épistémologique de ce chapitre. Par exemple :

« Tout le monde sait que le communisme/le nazisme a fait des dizaines de millions de morts et provoqué des désastres économiques et sociaux partout où il s'est installé ; donc cette personne est trop altruiste pour être communiste/nazie ».

Cette assomption peut être correcte dans un certain nombre de cas, mais elle ne le sera pas dans tous les cas. Il y a des gens qui sont communistes ou nazis, et qui n'ont que faire de savoir que le communisme/nazisme provoque des désastres, ou qui nient que c'est le cas en dépit des preuves apportées, lorsque l'on approche le cas de la *dissonnance cognitive*

populairement connue sous le de « dogmatisme ». C'est pourquoi un raisonnement déductif basé sur une telle assomption est souvent invalide.

Certains manipulateurs sont protégés contre cette erreur, car ils savent, ou tiennent pour acquis que ceux qui ne les ont pas rejoints ne raisonnent pas comme eux. En revanche, ils commettent souvent la même erreur de considérer que tous ceux qui ne les ont pas rejoints « ont pourtant un raisonnement et des envies identiques aux leurs » (ils *projettent*, eux aussi), et donc qu'« ils finiront forcément par comprendre leurs discours ». Ce dernier phénomène est fréquemment observé chez les manipulateurs lorsqu'ils qui tendent des pièges inadaptés aux profils psychologiques, éducations, intelligences et goûts de leurs victimes.

Réciproquement, ce serait une grossière erreur pour une personne normale de se baser sur sa propre perception au moment de tenter de comprendre les comportements et les motivations d'un manipulateur politique, idéologique, économique ou sectaire, sachant que ceux-ci ont abandonné leurs motivations et considérations personnelles pour ceux, collectifs, d'un groupe (voir à ce propos l'article 2.2. *« La manipulation du transmetteur d'opinion »* du chapitre 2, et le chapitre 8 *« De la manipulation à l'endoctrinement »*).

Le *sophisme du psychologue* est analogue au *sophisme de l'historien* (voir l'article 4.2.2.21. de ce chapitre).

4.2.2.32. Couper les cheveux en quatre est plus populairement connu sous la forme d'une expression désignant un comportement ou une action. En épistémologie, « couper les cheveux en quatre » consiste à respecter à la lettre les conditions d'un accord, d'un pacte ou d'un règlement, dans le but que celui-ci ne produise pas (ou aussi difficilement que possible) les effets qui en étaient initialement attendus. On appelle également ce sophisme l'« excès de zèle ». L'action de *couper les cheveux en quatre* pour faire échouer un désir est communément rencontrée en droit commercial. Voici quelques exemples :

« Recourir au vice de procédure pour éviter un procès dans lequel la preuve de la culpabilité du prévenu serait facilement établie ».

« Un pacte avec le diable contient toujours des clauses qui lui permettent à l'envi de couper les cheveux en quatre concernant ce qu'il désire, et donc de ne pas respecter ses engagements ».

« Envoyer un maillet en bois accompagné d'une simple notice disant "visez juste et frappez fort" en réponse à une commande faisant suite à offre publicitaire d'un "moyen radical de tuer les cafards pour 29,99 euros seulement" » (ici, couper les cheveux en quatre consiste à jouer sur le sens des mots en cas de réclamation).

Certains manipulateurs utilisent régulièrement ce sophisme, et souvent de la même manière :

« Paul vous avait peut-être promis un véhicule de fonction lorsqu'il occupait ce poste, mais il est parti, et c'est moi qui occupe son poste désormais ; or ne vous ayant jamais rien promis, je n'ai aucun engagement avec vous à tenir ».

4.2.2.33. Le sophisme de la régression consiste à attribuer des causes là où il n'y en a pas. L'astuce de ce sophisme est de prendre en considération des fluctuations ou des variations se produisant naturellement. Il s'agit bien souvent d'une variante particulière du sophisme du *post hoc* (voir l'article 12.2.2.29. de ce chapitre). Le mot « régression » a été utilisé pour la première fois en 1895 par Sir Francis Galton[60] dans le cadre d'une étude titrée *Regression Toward Mediocrity in Hereditary Stature* (*Régression vers la médiocrité dans l'hérédité*).

Des choses telles que les marchés boursiers, la température de la Terre, les maux de tête et le mal de dos changent régulièrement en fréquence et/ou en intensité, et ceux-ci régressent généralement vers une *moyenne*. Introduire dans ces faits une erreur logique consiste à formuler des prédictions de résultats exceptionnels en les présentant comme des hausses ou des baisses exceptionnelles, là où il ne s'agit en réalité que d'une fluctuation récurrente.

Les gens prennent fréquemment des initiatives au moment où des variations atteignent un pic ou un creux (en bourse, tout particulièrement). C'est pourquoi ils considèrent que les changements ramenant une situation à la normale sont la conséquence directe de leurs initiatives, alors qu'elles n'ont en rien affecté les fluctuations et variations naturelles, en réalité. Voici quelques exemples :

« Il se rendit chez le médecin lorsque la douleur empira ; après quoi la douleur décrut.

Donc, le traitement du médecin lui a fait beaucoup de bien ».

La déduction de l'exemple ci-dessus est souvent valide, mais pas systématiquement.

« Cet élève a obtenu de très mauvais résultats durant le dernier semestre, c'est pourquoi je l'ai puni.
Donc, la punition permet d'améliorer les performances des élèves ».

Il arrive fréquemment que des performances exceptionnelles soient suivies de résultats moyens ou normaux ; c'est pourquoi les variations de performances pourraient être mieux expliquées par la *régression vers la moyenne*.

Des expériences (dont les résultats furent publiés par Schaffner en 1985[61]) ont démontré que des individus peuvent développer une erreur chronique consistant à punir et à s'abstenir de récompenser.

Voici un autre exemple de sophisme de la régression :

« La fréquence des accidents sur une route a chuté après qu'un radar automatique fut installé en bordure de celle-ci.
Donc, le radar automatique améliore la sécurité sur les routes ».

Les radars sont souvent installés en bordure des routes où un nombre anormalement important d'accidents se sont produits, et il est exact que ce nombre a diminué immédiatement après. Tous ceux qui se font les avocats des radars automatiques attribuent cette baisse à l'installation de ceux-ci, sans s'attarder sur le retour normal vers la moyenne (ni tenir compte d'une hausse du prix de l'essence ou d'une crise économique qui pousse les automobilistes à ralentir pour consommer moins de carburant).

De manière similaire, le cycle des variations de température a été exploité par quelques politiciens désireux de faire diminuer les revenus de la classe moyenne en lui imposant des taxes et des règlements interdisant d'acquérir des véhicules de gamme moyenne ou haute (et/ou de dépasser certaines vitesses). La réalité est un besoin de diminuer les importations pétrolières pour rééquilibrer la balance commerciale, le pétrole étant le principal poste d'achat pour les pays ne produisant pas ou peu de pétrole.

4.2.2.34. Le sophisme de la *réification*. Tiré du latin *res* (chose) associé à *facere* (faire), *réification* peut être traduit par « faire ou créer une chose » ; la transformation d'une chose abstraite en une chose concrète et/ou ayant une existence physique (supposée). Également connu sous les noms

« hypostatisation », « concrétisme » et « sophisme du concret inapproprié », il s'agit d'un *sophisme de l'ambiguïté* qui se produit lorsqu'une abstraction (croyance abstraite, évènement réel ou entité physique) est traitée comme si elle était un évènement, un fait ou une entité physique concrète. En d'autres mots, il s'agit de l'erreur consistant à traiter comme une chose réelle ce qui n'est qu'une idée ou un concept. Par exemple, si l'expression « retenir l'affection de quelqu'un » est prise littéralement, l'affection sera *réifiée*.

Il convient de noter que la réification est généralement acceptée en littérature et dans certaines formes de discours où les abstractions réifiées sont entendues comme telles (dadaïsme, surréalisme, oulipo, pataphysique, etc.) ou métaphoriquement. Cependant, l'usage de la réification est ordinairement considéré comme une erreur ou un sophisme. Par exemple :

1) Puisque la justice est aveugle, elle ne peut lire les lois écrites.
2) Donc, imprimer des lois ne sert à rien.

En rhétorique pure, il est parfois difficile de déterminer si une réification a été utilisée correctement ou non, ce qui est à l'origine d'une ambiguïté (souvent délibérée).

Le « sophisme pathétique », ou « sophisme anthropomorphique », est un dérivé du *sophisme de la réification* qui consiste à considérer une idée ou un concept, non seulement comme s'il était un être vivant, mais plus encore comme s'il était doué d'intelligence et avait une apparence humaine. Par exemple, un réalisateur français a eu l'idée de tourner un film dans lequel le cancer d'une personne se présente sous la forme d'une personne ayant une apparence, une intelligence et des émotions humaines[62].

Autres exemples communément rencontrés :

« L'univers ne laissera pas la race humaine disparaître accidentellement ».

Ici, une intention a été attribuée à l'univers.

« La religion tente de nous priver de nos libertés et c'est pourquoi elle est immorale ».

Ici, une intention a été attribuée à la religion.

« Le mal et le bien sont les deux forces régissant l'univers ».

Ici, une les idées d'existence et de décision ont été attribuées à deux idées abstraites qui sont « le mal » et « le bien ».

« L'évolution veut que ce soit le fort qui survive ».

Ici, une intention a été attribuée à l'évolution.

« L'information désire être libre ».

Ici, une intention a été attribuée à l'information.

La *réification* est communément utilisée sous la forme d'outils rhétoriques tels que la métaphore et la personnification. Dans de tels cas, il s'agit plus rarement d'un sophisme que d'une application rhétorique du langage. La distinction repose sur le fait que le sophisme apparaît lorsque l'argument ou le mot utilisé produit des conclusions erronées. Mais cette distinction est souvent difficile à déceler, en particulier lorsque l'usage du sophisme est intentionnel, bien sûr.

La *réification* ne doit pas être confondue avec :

– l'*accentus*, où l'ambiguïté provient de l'emphase (accent) placée sur un mot dans une phrase ;

– l'*amphibole*, qui est un sophisme verbal provenant d'une ambiguïté d'origine grammaticale dans une phrase ou dans la structure d'un texte ;

– la *composition*, qui se produit lorsqu'un individu pense qu'un ensemble a une propriété donnée, simplement parce que quelques-uns de ses constituants ont cette propriété ;

– la *division*, qui se produit lorsqu'un individu pense que les constituants d'un ensemble ont une propriété identique ou similaire à celle de ce dernier ;

– la *proposition équivoque*, qui est l'usage erroné d'un mot ayant plusieurs significations.

4.2.2.35. La rétrospective déterministe est un sophisme logique disant que lorsqu'un évènement se produit, c'est qu'il *devait* arriver. Ce sophisme et le terme le désignant furent trouvés par le philosophe Henri Bergson (1859-1941). Par exemple :

« Lorsque Jules César se déclara lui-même empereur, il devint inévitable qu'il meure assassiné ».

Cet argument ne fournit aucune argumentation logique permettant de conclure que Jules César serait forcément assassiné, ni même qu'il mourrait plus probablement ainsi, considérant les circonstances. Le fait de proposer un argument aussi simplement revient à formuler un sophisme de la « rétrospective déterministe ». Ce type de sophisme est souvent utilisé pour servir de base à une *généralisation hâtive* : « parce que ceci est arrivé en de telles circonstances, non seulement c'était inévitable, mais c'est ce qui se produira toujours lors de circonstances similaires ». Par exemple :

1) César fut assassiné lorsqu'il se déclara lui-même empereur et dictateur.
2) *Sic semper tyrannis* : ceci montre que tous les dictateurs mourront assassinés.

Non seulement un tel argument ne suit aucun raisonnement logique, mais il est forcément faux. Car un dictateur peut être tué par un rival politique, tué durant une bataille contre une puissance adverse, ou, plus simplement, mourir d'un accident ou des suites d'une maladie. Même si l'on ne tient pas compte de toutes ces possibilités, cela n'implique toujours pas qu'un dictateur vivant assez longtemps sera assassiné parce que c'est ce qui arriva à César. Si la conclusion est correcte, la prémisse est invalide. L'assassinat de César ne permet pas de prédire les assassinats de tous les autres dictateurs.

4.2.2.36. La plaidoirie spéciale est une forme d'argumentation douteuse ou fallacieuse qui consiste à introduire des détails favorables, et à retirer ceux qui qui ne le sont pas, pour justifier ou défendre une cause ou un individu en prétendant un besoin de faire s'appliquer des considérations additionnelles ou parallèles, et en excluant ces dernières de toute critique objective.

Globalement, imaginons quelqu'un tentant d'utiliser un fait ou un argument dans le but d'en faire une exception à une règle ou un principe universellement acceptée, sans aucune justification. L'absence de criticisme à l'occasion d'une telle tentative peut être une référence faite au sens commun, ou la mise en application d'un « double standard ».

Un cas plus complexe peut se produire lorsqu'un possible criticisme demeure relativement immunisé contre l'investigation. Une telle immunité peut prendre les formes suivantes :

Déclarer que le vocabulaire est spécifique et appartient à une communauté distincte se réservant le droit de définir son sens et ses applications (c.-à-d. une philosophie, une doctrine ou une religion). Par exemple : beaucoup de Noirs utilisent le mot « black » pour se désigner entre eux, sans que cela soit perçu comme péjoratif ; donc ceux qui ne sont pas noirs peuvent l'utiliser aussi sans avoir à craindre d'être traités de racistes.

Présenter des raisons d'exemption établies sur la base de principes communs s'appliquant au sujet débattu. Par exemple : « Je ne m'en remets à aucune foi basée sur de faibles probabilités. Nous sommes en train de parler de machines à sous, et non de roulettes de casino, les premières étant différentes ».

Recourir à des informations, des faits ou des chiffres qui sont, dans leur cas, invérifiables parce qu'il est impossible de clairement les définir. Exemple : « la cocaïne devrait être légalisée. Comme toutes les drogues, la cocaïne produit des effets nocifs pour la santé, mais elle est différente des autres drogues. La cocaïne a eu des effets bénéfiques pour beaucoup de gens ».

Prétendre que l'adversaire n'a pas les qualifications ou qualités requises pour comprendre un point de vue. Exemple : « Je sais que vous pensez que la mécanique quantique n'a pas toujours beaucoup de sens. Vous n'avez pas reçu l'enseignement nécessaire à la compréhension de certains faits importants que seule la mécanique quantique peut décrire ».

Prétendre que personne n'a les qualifications requises pour comprendre un point de vue. Exemple : « Je sais que l'idée disant que des boules de lumière sont créées par des fantômes n'a aucun sens pour vous. Mais vous dites cela parce que vous avez l'esprit beaucoup trop rationnel. Les gens à l'esprit rationnel ne peuvent percevoir et comprendre les phénomènes surnaturels ».

Selon la classification classique des sophismes matériels, psychologiques et logiques, la *plaidoirie spéciale* appartient plutôt à la catégorie des « sophismes psychologiques », parce qu'elle est une tentative d'impressionner un adversaire ou de le déstabiliser dans le but de l'amener à renoncer à contre-argumenter. Cette classification peut être notamment trouvée dans l'ouvrage d'introduction, *Fallacy : The Counterfeit of Argument* (*Le sophisme : contrefaçon de l'argument*) par W. Ward Fearnside (1959). Mais la plaidoirie spéciale demeure une forme « d'appel à » appartenant aux sophismes logiques.

En philosophie, il est entendu que chaque fois qu'une distinction est demandée, une base valide supportant cette distinction doit exister et être logiquement explicable. La *plaidoirie spéciale* est une subversion de cette règle qui est utilisée lorsqu'aucun argument valable n'est recevable. On peut résumer la plaidoirie spéciale sous une forme vulgarisée et humoristique résumant l'esprit des escrocs et des manipulateurs :

« Si le droit est de ton côté, utilise le droit.
Si la loi est de ton côté, utilise la loi.
Si ni le droit ni la loi ne sont de ton côté, donne un coup de poing sur la table ».

4.2.2.37. Le sophisme de la troisième cause est un sophisme logique disant que *A* est la cause de *B*, alors que *C* est la véritable cause de *A* et *B*. Il s'agit d'une variante de *post hoc ergo propter hoc* (voir l'article 4.2.2.29. de ce chapitre) et un membre de la famille des *sophismes de la cause discutable*. Lorsqu'une troisième cause est ignorée, il devient possible de cerner de surprenantes preuves statistiques devant soutenir une causalité qui n'existe pas. Par exemple :

« Il semble qu'un accident se produit chaque fois que des bouteilles de bière vides remplissent le coffre d'une voiture. Il semble donc que l'excès de poids créé par cette quantité de bouteilles de bière vides déstabilise la tenue de route de la voiture, qui a alors un accident ».

Le sophisme de cette anecdote provient de ce que le narrateur s'est attardé sur les bouteilles de bière vides et les accidents se produisant lorsqu'elles remplissent le coffre d'une voiture. Le narrateur n'a pas pris en considération la possibilité disant que si toutes les bouteilles de bière se trouvant dans le coffre de la voiture sont vides, c'est probablement parce

que le chauffeur les a bues, puis s'est trouvé ivre, et a donc eu un accident en raison de son ivresse.

4.2.2.38. Le sophisme de la mauvaise direction est un sophisme logique de causalité où la cause et les effets sont inversés. La cause est prise pour les effets et *vice versa*. Par exemple :

« Se déplacer en fauteuil roulant est dangereux, car on remarque que la plupart des gens qui se déplacent en fauteuil roulant ont eu un grave accident ».

Dans d'autres cas, identifier la cause et l'effet est plus difficile. Par exemple :

« Les enfants qui regardent beaucoup la télévision sont souvent plus violents que la moyenne ».

Dans ce deuxième exemple, l'inverse pourrait facilement être vrai : « les enfants plus violents que la moyenne regardent plus la télévision que les autres ». De manière similaire, une corrélation entre la consommation de stupéfiants et les désordres psychiatriques peut être lue dans les deux sens : il est possible que les stupéfiants soient à l'origine de certains désordres mentaux, tout comme certains désordres mentaux peuvent inciter à consommer des stupéfiants (dans le but de rechercher un soulagement ou un apaisement, au début ; le cannabis est l'un des remèdes médicalement prescrits contre le *désordre bipolaire*). La *théorie de la passerelle* appliquée à la drogue peut dire que la consommation de marijuana mène à celle des drogues dures, mais la consommation de drogues dures mène également à celle de la marijuana (une association est faite plutôt autour de de la transgression de l'interdit que de la nature du produit et de ses effets, bien souvent ; en particulier chez les adolescents).

Dans le domaine des sciences sociales, où il arrive fréquemment qu'aucune expérimentation ne puisse être menée pour déterminer une direction de causalité, ce sophisme peut alimenter de longs débats, tous basés sur des faits scientifiquement démontrés. C'est le cas dans l'enseignement de l'économie, par exemple, au moment de déterminer quels sont les modèles les plus exposés aux crises économiques. C'est le cas dans le domaine de la pédagogie, où se pose la question de savoir si une

prédisposition intellectuelle au-dessus de la moyenne permet d'acquérir un savoir riche, ou si c'est l'enseignement qui fait se développer l'intellect.

Dans certains cas, deux phénomènes peuvent chacun être, pour partie, la cause de l'autre. C'est le cas lorsque l'on tente d'établir un parallèle entre la pauvreté et le manque d'éducation, où entre la tendance à remettre les choses au lendemain et l'amour propre.

Lorsque l'on tente d'établir un argument basé sur ces deux phénomènes, il convient d'être circonspect pour éviter le sophisme de la « cause circulaire » (voir article 4.2.2.9 de ce chapitre), ou de « la mauvaise direction », et leurs conséquences. La pauvreté est une cause de mauvaise éducation, mais ce n'est pas la seule cause, et *vice versa*.

Les manipulateurs politiques/idéologiques et économiques s'efforçant toujours de tromper les autres en agitant de fausses causes et de fausses conséquences, il faut donc se garder d'établir des conclusions hâtives.

4.2.2.39. Le bromure, est ici une expression métaphorique de la catégorie des « clichés » désignant une figure de rhétorique consistant à communiquer un manque de sincérité, en usant d'un terme inapproprié ou en le répétant à l'excès. Une « phrase au bromure » peut aussi désigner une tentative d'expliquer une chose déjà évidente pour tout le monde. Un exemple de ce cas est l'insertion gratuite d'un cliché superflu dans une conversation, dans le but suggérer une connaissance supérieure du sujet abordé. L'usage du mot « bromure » pour désigner ce sophisme provient du fait que le bromure, en tant que produit chimique et en médecine, est utilisé comme tranquillisant et sédatif de faible puissance (pour réduire les pulsions sexuelles, par exemple). L'usage métaphorique du mot bromure, dans le contexte décrit ici, est une description humoristique d'une phrase ou d'un discours ennuyeux ayant des vertus soporifiques.

Les politiciens emploient fréquemment un « discours au bromure » pour tenter d'entretenir leur popularité lorsqu'ils n'ont rien à dire ou ne souhaitent pas s'exprimer sur un sujet.

4.2.2.40. Le sophisme du nouveau mot appartient à la catégorie des *généralisations erronées*. Ce sophisme désigne généralement l'usage (souvent inapproprié) d'un terme technique, scientifique ou emprunté au jargon spécifique des spécialistes des sciences sociales, dans un contexte généraliste et populaire. Lorsque de tels mots sont ainsi extraits de leur contexte spécifique, ils sont souvent mal employés ou improprement

utilisés pour décrire vaguement des concepts. Le *nouveau mot* diffère du « jargon » en ce que le jargon désigne une terminologie particulière (et hermétique selon l'entendement populaire) utilisée pour simplifier, standardiser et rationaliser, une communication entre spécialistes d'une même discipline.

Les usages des nouveaux mots à des fins de tromperie sont, entre autres :

– le contrôle de la pensée ou l'instauration d'une « pensée unique » par le recours à un flou délibéré. Dans le domaine du management, plus spécialement, les *nouveaux mots* ont des définitions vagues et sont utilisés pour fixer des objectifs peu clairs ; la connotation positive associée à ces mots doit prévenir tout doute quant à leur possible sens sous-jacent ou implicite. Cette dernière caractéristique s'applique tout spécialement lorsque plusieurs nouveaux mots sont utilisés dans un même discours (voir la « novlangue » dans le roman de George Orwell, *1984*) ;

– donner une valeur subjective, de l'importance et de la stature à une chose somme toute triviale ou particulièrement simple à comprendre, lorsque décrite en des termes ordinaires ;

– impressionner un juge ou un examinateur en suggérant une connaissance de la théorie psychologique légale ou de la mécanique quantique (en introduisant dans un discours des notions telles que « dissonance cognitive » et « principe d'incertitude » alors que c'est hors sujet) ;

– camoufler des platitudes et des insuffisances.

4.2.2.41. Le sophisme de la pépite consiste à attirer l'attention sur des cas ou des données spécifiques isolés qui semblent confirmer un argument, tout en ignorant délibérément un nombre significatif d'autres cas et de données qui pourraient le contredire. Le terme décrit métaphoriquement la pépite d'or qui attire les regards et fascine au point de faire oublier l'existence de paillettes, plus difficiles à remarquer et moins impressionnantes, mais plus nombreuses et représentant un poids total plus important.

Des *pépites* peuvent être trouvées dans de nombreux sophismes logiques. Le *sophisme de la preuve anecdotique* pousse à négliger de

grandes quantités d'autres preuves, et le *sophisme de la fausse dichotomie* consiste à ne retenir que deux choix alors qu'il y en d'autres en réalité.

Lorsqu'une personne se voit confier la tâche de défendre une position particulière, l'usage de la *pépite* peut sembler tout à fait providentiel. Par exemple, les avocats sont libres d'utiliser n'importe quelle preuve soutenant l'innocence de leurs clients. Par contraste, il est attendu d'un avocat général qu'il présente le cas le plus fort et le plus proche des faits reprochés à un accusé ; il ne doit pas occulter ou faire disparaître des preuves qui pourraient innocenter l'accusé. De plus, la preuve de la culpabilité « au-delà du raisonnable doute » doit être trouvée, et c'est pourquoi un avocat considère l'usage de la *pépite* comme un moyen parfaitement justifié et approprié. Car si de tels faits ou données peuvent ne rien prouver en général, on peut en tirer grand avantage en les utilisant pour introduire juste assez de doute pour gagner un procès.

Cependant, l'usage de la *pépite* par un journaliste ou un scientifique est très mal perçu en général.

4.2.2.42. Le sophisme de l'endoctrinement. L'endoctrinement est un processus qui consiste à inculquer des idées, des attitudes, une stratégie cognitive ou une méthodologie professionnelle (cette étape supérieure de la manipulation est développée dans le chapitre 8, *« De la manipulation à l'endoctrinement »*).

L'endoctrinement doit être différencié de l'éducation par le fait que la personne qui est endoctrinée n'est pas censée questionner ou critiquer la doctrine qu'on lui inculque. Dans ce dernier cas, l'endoctrinement est péjorativement connoté, et relève généralement des opinions politiques, de la théologie et des idéologies et dogmes. L'instruction élémentaire aux enfants peut cependant être qualifiée d'endoctrinement, puisqu'elle est obligatoire et n'offre pas d'alternative (par exemple, l'apprentissage d'une seconde langue ou de certains aspects de l'Histoire sont imposés, tandis que d'autres sont minorés ou ignorés). Le terme « endoctrinement » est étroitement associé à la socialisation, même si, dans le discours commun, l'endoctrinement est négativement connoté, tandis que la socialisation fait (normalement) référence à l'apprentissage de la vie en société et des habitudes culturelles de celle-ci.

Noam Chomsky[63] fait remarquer que *« Pour tous ceux qui persistent dans la quête de la liberté, il n'y a pas de tâche plus urgente que de*

comprendre les mécanismes et les principes de l'endoctrinement. Ceux-ci sont faciles à identifier dans les sociétés totalitaires, mais beaucoup moins au sein de systèmes où se pratique la soumission librement consentie (NdA. : l'acceptation implicite et consensuelle du lavage de cerveau[64]), *et où les victimes de celle-ci sont réduites volontairement ou non à l'état d'instruments ».*

Robert Jay Lifton[65] explique que l'objectif de phrases ou de slogans tels que, « du sang pour du pétrole » n'est pas de poursuivre des conversations réfléchies, mais de les remplacer par des phrases *émotionnellement chargées*[66]. Une telle technique en particulier est appelée *thought-terminating cliché* (« cliché qui stoppe la réflexion »)

Dans le célèbre roman de George Orwell, *1984*, le langage fictionnel appelé « novlangue » (*newspeak*) est conçu pour réduire la langue du pays, dans son intégralité, à une collection de *clichés qui stoppent la réflexion*.

4.2.2.43. Le sophisme de l'égarement émotionnel est une preuve de nature anecdotique décrivant une occurrence émotionnellement chargée, même si celle-ci est optionnelle ou unique, associée à suffisamment de détails dans le but de la faire passer pour une généralité. En d'autres mots : convaincre un individu que cette occurrence unique est un problème général. Quoique le sophisme de l'égarement émotionnel puisse difficilement soutenir un argument d'un point de vue logique, son effet psychologique est grand. Voici quelques exemples :

Sophie : « Je laisserai tomber les sports extrêmes lorsque j'aurai un enfant. Je pense que je me mettrai au golf, à la place ».

Marie : « Je ne ferais pas ça, si j'étais toi. Tu te souviens de Pierre ? Il était en train de jouer au golf, lorsqu'une voiturette de golf l'a heurté de plein fouet. Ça lui a valu une jambe cassée et des problèmes de dos à vie. Pourquoi ne continuerais-tu tout simplement pas le parapente ? »

Benoit : « J'ai trouvé une voiture d'occasion à vendre, dans le journal ».

Pierre : « Oh, c'est plutôt risqué de chercher une voiture dans les petites annonces. Un de mes collègues de travail en a justement acheté une comme ça, le mois dernier. Eh bien, seulement une semaine après l'avoir achetée, la boîte de vitesses a lâché ».

La rhétorique de ces deux exemples provoque une *généralisation hâtive* (voir l'article 4.2.2.20. de ce chapitre) alors qu'une *généralisation inductive*

est une prémisse nécessaire. Un exemple isolé, même lorsque celui-ci est émotionnellement chargé, n'est pas suffisant pour soutenir une telle généralisation.

Les manipulateurs politiques utilisent fréquemment le *sophisme de l'égarement émotionnel* pour critiquer ceux qu'ils tiennent pour leurs ennemis.

4.2.2.44. L'association excessive est un sophisme logique intentionnel, une tentative *ad hoc* de ne retenir qu'une affirmation dépourvue de fondement. Lorsqu'un individu se voit opposer un exemple contredisant son argument, il recourt à l'*association excessive* plutôt que de simplement nier ce contre-argument ou de rejeter une connaissance universelle pour exclure de son argument les cas spécifiques.

L'association excessive a été présentée dans le monde anglo-saxon sous le nom de « *true Scotsman* » (un vrai Écossais) en 1975, par le philosophe Antony Flew, dans son essai, *Thinking About Thinking: Do I Sincerely Want to Be Right ?* L'extrait de ce livre, ci-dessous, présente une application du sophisme de l'action excessive.

« Imaginez Hamish McDonald, un écossais, assis en train de lire l'édition du jour du Glasgow Morning Herald, et voyant un article titré "Le maniaque sexuel de Brighton a encore frappé". Hamish est alors choqué et s'exclame, "un écossais ne ferait jamais de telles choses !"

Le jour suivant, il se trouve à la même place en train de lire la nouvelle édition du Glasgow Morning Herald ; et cette fois il tombe sur un autre article parlant d'un criminel résidant à Aberdeen (donc en Écosse) dont les actes ont été brutaux au point de presque faire passer le maniaque sexuel de Brighton pour un gentleman. Cet article montre qu'Amish a été un peu excessif dans son opinion à propos des Écossais ; mais va-t-il revoir son point de vue pour autant ? Pas vraiment, car cette fois il s'exclame, en ajoutant juste un petit détail à ce qu'il avait dit la veille : "un vrai Écossais ne ferait jamais de telles choses !" »

Voici d'autres exemples :

– Un Auvergnat (ou un Juif) sans le sou, ça n'existe pas.

– Tous les paysans sont pleins de bon sens.

– Un Français (ou un Suisse) qui ne mange pas de fromage, ça n'existe pas.

– Tous les Allemands (ou les Irlandais) boivent de la bière.

4.2.2.45. L'encombrante exception est un sophisme logique similaire à la « généralisation hâtive » (voir l'article 4.2.2.20. de ce chapitre). Dans le cas présent, il s'agit d'une généralisation qui est précise, mais qui est associée à tellement de disqualifications éliminant tellement de cas que ce que l'on en perçoit est bien moins convaincant que le début de l'argument prétend l'être. Voici quelques exemples :

« Je suis bien d'accord, mais en dehors des aménagements urbains et domestiques, du vin, de l'ordre public, de l'irrigation et de la santé publique, qu'est-ce que les Romains nous ont véritablement apporté ? »

L'implication qui a été tentée ici, et qui est fallacieuse, est que les Romains n'ont rien apporté à la civilisation.

« Notre politique étrangère a toujours aidé les autres pays, sauf bien sûr notre propre intérêt national… »

L'implication qui a été tentée ici dit que notre politique étrangère aide toujours les autres pays.

« Les Américains sont nuls en langues étrangères puisque l'usage de l'anglais est universel. Les exceptions ne concernent que les Américains vivant dans des quartiers ethniques, ceux qui ont des parents parlant une langue étrangère, ceux qui sont naturellement doués en langues étrangères, et ceux qui sont allés vivre à l'étranger durant quelques années et y ont été scolarisés. Mais tous les autres ne parlent rien d'autre que l'anglais ! »

4.2.2.46. L'effet de l'homme des cavernes est un sophisme logique appartenant à la catégorie (en statistique, plus spécialement) de la *généralisation à partir de l'échantillon*. Le nom de ce sophisme s'inspire d'une conclusion hâtive établie sur la découverte de peintures rupestres dans des grottes, disant que tous les hommes préhistoriques vivaient dans des grottes et des cavernes. Une telle affirmation ne tient pas compte du fait que tous les dessins et peintures qui ont été réalisés sur des arbres, à flanc de carrière ou de falaises, et autres ont été naturellement effacés au fil des milliers d'années qui se sont écoulées depuis. Certaines grottes ont naturellement protégé ces dessins et peintures contre les intempéries, érosion, humidité, dégradations et autres ; c'est là la véritable raison

expliquant pourquoi nous n'avons retrouvé de traces peintes des hommes préhistoriques que dans ces endroits. Les hommes préhistoriques ne vivaient pas tous dans des cavernes, de même que les Égyptiens n'avaient pas pour seule activité de construire des pyramides, des monuments et des sculptures grandioses, de même que les Vikings ne passaient pas leur vie entière à bord de drakkars, etc.

4.2.2.47. ***Ad hominem*****,** également connu sous le nom, *argumentum ad hominem* (« d'après l'homme »), est un argument informel appartenant à la sous-catégorie des « sophismes de diversion » (destiné à égarer un interlocuteur). C'est le sophisme le plus fréquemment utilisé par les manipulateurs politiques/activistes. Il consiste à lier la validité d'une prémisse à une caractéristique ou à la croyance de la personne qui la présente. L'*argumentum ad hominem* n'est pas toujours faux cependant, car, en quelques cas, le comportement, la personnalité et les motivations le rendent valide. Les épistémologues distinguent quatre types d'*ad hominem* :

1. l'*ad hominem abusif*, qui consiste habituellement à insulter ou à abaisser un interlocuteur dans le but de discréditer son argument. Mais il peut également consister à placer l'accent sur un défaut ou une action mineure de l'interlocuteur n'ayant pas de rapport direct avec l'argument proposé par celui-ci. D'un point de vue strictement logique, cette tactique n'est pas bonne, parce que les insultes, de même que les faits négativement connotés concernant la personnalité ou le comportement d'un interlocuteur, n'ont rien à voir avec les vertus logiques de ses arguments ou affirmations. En voici quelques exemples :

« On ne peut accorder aucun crédit à Paul quand il dit que ce projet de loi stimulerait l'économie, puisque lui-même n'a même pas de travail ».

« La proposition de ce candidat aux élections est ridicule, puisqu'il s'est fait prendre pour fraude fiscale il y a quatre ans ».

« Ce livre ne peut être bon, puisqu'il n'est pas édité par une maison d'édition réputée ».

2. l'*ad hominem circonstanciel*, qui doit placer un interlocuteur dans une position l'obligeant à exprimer une opinion adaptée à la circonstance. En d'autres mots, il s'agit d'une attaque dirigée contre le parti pris obligé d'une

source. Il s'agit cependant bien d'un sophisme puisqu'une prédisposition à formuler un argument particulier ne l'invalide pas automatiquement. C'est la même chose que le *sophisme génétique*, qui dit qu'un argument est invalide en raison du parti pris obligé de sa source. Lorsqu'un individu tente de nous convaincre en usant de l'autorité de sa position (scientifique, professeur, ministre, etc.) ou de ses observations personnelles, il court le risque d'être totalement discrédité au nom du parti pris. Par exemple, si un président est accusé d'avoir trompé son épouse avec une call-girl, il ne peut que nier puisqu'il n'est pas acceptable que le président d'un pays admette une telle chose, que celle-ci soit vraie ou pas (ce comportement est en train de changer, cependant, avec la disparition progressive des valeurs morales et de la notion d'éthique). Le sachant, la partie qui l'accuse considérera que ce président a *forcément* trompé son épouse avec une call-girl.

3. l'*ad hominem tu quoque* (« toi aussi »), qui fait référence à un argument dont la source s'est exprimée ou s'est comportée d'une manière manquant de consistance. En d'autres mots : si *A* critique les actions de *B*, une réponse de type *tu quoque* dit que *A* a *forcément* fait lui-même ce dont il accuse *A*. Cet argument est un sophisme, puisqu'il ne démontre pas de manière rationnelle sa propre validité. Si la prémisse est valide, en revanche, alors *A* peut être accusé d'être un hypocrite ; mais, d'un point de vue purement logique, cela ne remet pas pour autant la validé de son argument. En effet, il demeure possible que *A* puisse être en position de témoigner personnellement à propos des conséquences négatives de l'action de *B*.

Par exemple : un père peut dire à son fils de s'abstenir de fumer parce ce dernier aura le regretter plus tard sinon. Mais le fils peut rétorquer qu'étant ou ayant été lui-même fumeur, il est bien mal placé pour se poser en défenseur de l'anti-tabagisme. Ceci n'invalide pas cependant l'argument que le fils pourrait bien regretter plus tard de s'être mis à fumer. De plus, en tant que fumeur ou ancien fumeur, le père peut invoquer une expérience venant étayer son argumentation.

La culpabilité par association est également un sophisme de type *ad hominem*, lorsqu'un argument attaque une source au prétexte d'une similarité d'opinion entre celle-ci et d'autres sources. En d'autres termes :

A dit que P est vrai.
Le groupe de personnes B dit également que P est vrai.

Par conséquent, A est un membre ou un sympathisant du groupe B.

4. l'*ad hominem inverse*, qui consiste à plébisciter une source dans le but de dire implicitement que son argument est valide. Par exemple :

« Ce candidat est charmant, et il s'habille d'une manière qui est très "tendance". C'est pourquoi je considère que son argument est forcément valide et voterai pour lui ».

De même que pour tous les autres types d'argument *ad hominem*, ce dernier n'est pas forcément un sophisme. Par exemple :

« Bénédicte n'a jamais menti à qui que ce soit durant toute sa vie, et elle dit avoir vu Paul fouiller dans le sac à main de Christine. Par conséquent, Bénédicte dit la vérité ».

Dans ce dernier cas, l'argument ne dit pas que nous devons considérer que Paul a fouillé dans le sac à main de Christine, mais que nous acceptons le témoignage de Bénédicte. Savoir que Bénédicte est connue pour être honnête constitue une base solide venant étayer la thèse disant que Paul a fouillé dans le sac à main de Christine. Cependant, un contre-argument typique de l'*ad hominem* pourrait prétendre que Bénédicte a une mauvaise vue, ou qu'elle boit, et que l'on ne peut donc complètement accorder crédit à son affirmation. Mais, de toute façon, la conclusion du dernier argument (c.-à-d. « par conséquent, Bénédicte dit la vérité ») est invalide, même si sa prémisse est valide, car le fait que Bénédicte n'ait jamais menti durant toute son existence ne saurait garantir qu'elle n'est pas en train de le faire pour la première fois.

Il arrive parfois qu'une accusation gratuite et excessive soit considérée à tort comme un argument *ad hominem* ou comme un *sophisme logique*. Cette erreur se produit lorsque cette accusation gratuite et excessive est employée à la place d'un argument, pour en discréditer un autre en s'en prenant à celui qui le formule. Par exemple :

« L'argument de *A* est faux, puisque l'analogie que fait ce dernier entre une république et une démocratie n'est pas vraie. *A* ne peut formuler un argument recevable, puisqu'il n'est qu'un ignorant ! »

Cet argument est gratuit et abusif, mais il n'est cependant pas un sophisme, car le fait de faire remarquer que *A* ne connaît pas la différence

entre une démocratie et une république est un argument recevable. Le fait d'attaquer *A* en se limitant à dire « qu'il n'est qu'un ignorant », quoique cela puisse être considéré comme insultant et abusif, n'est pas un sophisme puisque, à la base, il ne s'agit pas d'un argument non plus.

Lorsqu'une insulte est proférée seule, elle ne peut être considérée comme un sophisme logique. Pour que cette insulte devienne un argument, et possiblement un sophisme logique, il faudrait dire, « *A* n'est qu'un ignorant ; donc pourquoi devrions-nous tenir compte de ce qu'il dit ». Le sarcasme ou l'insulte personnelle ne peut donc pas être assimilé à un argument ou un sophisme *ad hominem*. Lorsqu'il est un sophisme logique, l'argument *ad hominem* consiste à attaquer l'interlocuteur dans le but d'invalider implicitement l'argument de ce dernier.

4.2.2.48. L'appel à la performance est un sophisme « génétique » qui consiste, pour un individu *A*, à contester la validité d'une thèse avancée par un individu *B*, laquelle est une critique de *A*, ou d'un troisième individu *C*. Dans ce cas, l'argument de *A* est que *B* ne serait pas en position de contester quoi que ce soit, puisqu'il ne peut revendiquer autant de performances, honneur ou faits valorisants que *A* (et/ou *C*). Voici deux exemples :

« Tu es bien mal placé pour critiquer Paul à propos de quoi que ce soit, puisqu'il a un doctorat en sciences sociales, alors que toi tu n'as même pas le baccalauréat ! »

« Reviens me convaincre lorsque tu seras devenu milliardaire ; en attendant, ferme-là ».

4.2.2.49. L'appel aux conséquences, également connu sous le nom d'*argumentum ad consequentiam* (« argument des conséquences »), consiste à conclure qu'une prémisse (qui s'avère être une croyance, le plus souvent) est valide ou pas, selon qu'elle doit mener à des conséquences désirables ou pas. Ce sophisme est la base du raisonnement des manipulateurs activistes politiques/idéologiques en toutes choses.

L'*appel aux conséquences* relève de l'*appel à l'émotion*, et il est un sophisme logique appartenant à la catégorie des « sophismes de diversion ». Parce que le fait qu'une conséquence soit désirable ou pas ne détermine pas la validité de sa prémisse. De plus, en cherchant à établir la valeur d'une prémisse selon qu'elle produise des conséquences désirables ou pas, on

quitte l'objectivité et la rationalité pour entrer dans le domaine des *opinions subjectives*.

D'un point de vue logique, *l'appel aux conséquences* fait exclusivement référence à des arguments déclarant la validité (ou l'invalidité) d'une prémisse sur la base des conséquences qu'elle entraîne.

D'un point de vue éthique, en revanche, *l'appel aux conséquences* basé sur la désirabilité d'une prémisse (bon/mauvais, juste/injuste) ne tient pas compte de sa validité logique. C'est pourquoi un argument basé sur l'appel aux conséquences est valide sur le plan éthique, et c'est sur de tels arguments que toutes les théories morales s'appuient, en particulier lorsqu'elles sont *conséquentialistes*. Par exemple, tuer un tueur, même récidiviste, peut être considéré comme un argument irrecevable du point de vue éthique, mais parfaitement valide, au contraire, du point de vue logique, puisque l'on sauve la vie de plusieurs individus en tuant un tueur en série.

L'argument de l'appel aux conséquences revêt généralement deux formes : positive ou négative. La forme positive de l'appel aux conséquences peut être rationalisée comme suit :

Si P, alors Q se produira.
Q est désirable.
Donc P est vrai.

L'appel aux conséquences, dans sa construction, est donc un *appel à la passion*, par opposition à un *appel à la raison*. Par exemple :

« Pi est probablement un nombre rationnel ; un nombre rationnel est plus élégant ».

« Le marché de l'immobilier va continuer de croître cette année ; les propriétaires immobiliers en sont ravis ».

« L'homme parviendra un jour à voyager à une vitesse supérieure à celle de la lumière ; être plus rapide que la lumière sera une avancée bénéfique pour les voyages spatiaux ».

« Le Père Noël existe, sinon vous n'auriez pas de cadeaux cette année ! »

La forme négative de l'appel aux conséquences peut être rationalisée comme suit :

Si P, alors Q se produira.
Q est indésirable.
Donc P est faux.

L'« appel à la force » (*argumentum ad baculum*) est un dérivé particulier de cette forme négative, et elle ressemble vaguement au *modus tollens*[67]. Cependant, il s'agit d'un argument différent, et un sophisme, de surcroît, sachant que le fait que *Q* soit indésirable n'implique pas que *Q* est faux. En voici quelques exemples :

« L'axiome du choix doit être faux parce qu'il implique l'apparition du paradoxe de Banach-Tarski, ce qui signifie alors que la géométrie va à l'encontre du bon sens ».

« La volonté individuelle doit forcément exister ; si elle n'existait pas, nous serions tous des machines » (cet exemple est également une *fausse dichotomie*).

« Si ces deux hommes perdent leur procès, cela signifiera que la police est coupable d'accusations mensongères, qu'elle est coupable de violence et d'intimidation, et que leurs confessions ont été inventées ou extorquées. »

Dans le domaine légal, strictement parlant, l'« argument tiré des inconvénients » (*argumentum ab inconvenienti*) est un type valide d'appel aux conséquences. Le recours à un tel argument vise à démontrer qu'une action proposée impliquerait des conséquences qui seraient des inconvénients, ce qui ne serait pas « raisonnable ».

4.2.2.50. L'appel à l'émotion est un sophisme logique appartenant à la catégorie des « sophismes de diversion ». Il est ordinairement utilisé dans la publicité pour les causes humanitaires et politiques, et par les politiciens eux-mêmes. Certains manipulateurs en font en large usage pour opposer leurs arguments à ceux dictés par la logique. Car l'*appel à l'émotion* est l'outil principal de la persuasion, sachant que la passion l'emporte toujours sur la raison, ainsi que nous l'avons vu. Ainsi, la validité des prémisses sur lesquelles se fonde l'*appel à l'émotion* n'est généralement pas vérifiable.

L'appel à l'émotion est également une catégorie réunissant les sophismes suivants :

– l'appel aux conséquences ;

– l’appel à la peur ;
– l’appel à la flatterie ;
– l’appel à la pitié ;
– l’appel au ridicule ;
– l’appel au mépris ;
– l’appel à l’optimisme ;
– l’appel à l’ignorance.

Le sophisme de l’appel à l’émotion présente une perspective prétendant être supérieure à celle de la raison. Il vise à susciter l’émoi chez celui auquel il s’adresse, dans le but que ce sentiment s’oppose à l’apparition du jugement critique et de la logique, avec pour résultat escompté l’acceptation que l’argument proposé soit vrai. La réussite de cette tactique repose sur une solide connaissance du fonctionnement de l’esprit humain, disant que l’appel à l’émotion stimule de forts sentiments tels que la peur, la pitié, la joie, l’espoir et le désespoir.

Par exemple, lorsque des grévistes ont été convaincus par un leader (un *transmetteur d’opinions*, donc) que leur action permettra d’obtenir par la force qu’une entreprise ne fermera pas ses portes et se verra obligée de maintenir tous les emplois, ceux-ci ont été induits en erreur par le sophisme de l’appel à la passion. Le fait d’arrêter de travailler ou de ralentir les cadences de production précipitera, au contraire, le besoin de licencier du personnel, ou/et de fermer l’entreprise, du point de vue logique.

4.2.2.51. L’appel à la peur, également appelé *argumentum ad metum*, ou *argumentum in terrorem*, est un sophisme logique appartenant à la catégorie des « sophismes de diversion ». Il consiste à tenter de recueillir l’approbation d’un interlocuteur en faveur d’une idée, en recourant pour ce faire à une tromperie et à une propagande devant logiquement susciter des émotions de peur et/ou de préjudice moral chez un interlocuteur. L’appel à la peur est régulièrement utilisé dans les domaines du marketing, de la publicité et de la politique. D’un point de vue formel, l’appel à la peur se résume ainsi :

Soit P soit Q est vrai.
Q fait peur.
Donc P est vrai.

Un tel argument est invalide, bien sûr. Il s'agit d'un « appel à l'émotion » (voir l'article 4.2.2.50. de ce chapitre) utilisé ici pour tirer avantage de peurs latentes dans le but créer une opinion favorable à celui qui en use (*P*, en l'occurrence). Il s'agit également d'un « faux dilemme » (voir l'article 4.2.1.9. de ce chapitre) suggérant que *P* est la meilleure de deux options. Voici quelques exemples :

« Si tu continues à fumer, tu mourras aussi rapidement que ton père ».

« Fumer tue ».

« Si tu n'obtiens pas ton diplôme, tu finiras ta vie dans la misère ».

« En achetant *La Manipulation et ses techniques, expliquées par un espion*, vous financez certainement un groupe d'anarchistes ».

« Si vous êtes de droite, vous devez forcément avoir des sympathies pour l'extrême droite ».

La peur, l'incertitude et le doute sont des outils de promotion largement utilisés en marketing. Ils consistent à disséminer des informations vagues et négatives à propos d'un concurrent et/ou de ses produits. Cette technique, connue des spécialistes sous l'acronyme « FUD » (*Fear, Uncertainty and Doubt*) a été rationalisée et institutionnalisée par l'industrie informatique avant d'être plus largement utilisée dans l'industrie et le commerce ; elle décrit une action de *désinformation*. Le « FUD » est une action de « coercition implicite » par l'usage de n'importe quel type de désinformation pouvant servir d'arme dans le cadre d'une compétition commerciale. Par exemple :

« Une pièce de monnaie oxydée plongée le soir dans une bouteille de *Coca Cola* sera comme neuve le lendemain matin ».

« On a retrouvé de la viande de cheval dans des lasagnes de la marque *Findus*.
Donc il est risqué d'acheter des lasagnes surgelées de cette marque. »

Le recours au « FUD » engendre une situation dans laquelle les acheteurs sont encouragés à acheter sur la base du seul critère des marques, en faisant abstraction des caractéristiques et qualités techniques. Ce sujet a

été largement présenté à l'article 2.1. *« La manipulation du consommateur »* du chapitre 2 (*« Manipulations de tous les jours ; manipulations pour tous »*). Comme tactique de persuasion, le recours à la peur est souvent utilisé dans le marketing social et politique, soit dans le but de faire changer les comportements des individus, soit dans celui de détourner leur attention d'un autre problème, en l'associant à « l'appel à l'émotion » (voir l'article 4.2.2.50. de ce chapitre).

La peur est un outil efficace pour faire changer les attitudes, lesquelles sont modérées par la motivation et par la capacité à décrypter des messages devant susciter le sentiment de peur (impact sur le cerveau reptilien pour inhiber la raison).

Le recours au sophisme de l'appel à la peur est souvent présent dans les références faites à des sujets tels que « l'exclusion sociale » et le chômage, le cancer ayant pour cause le tabagisme, les cancers du sein, de l'utérus et de la prostate (parce que ces maladies touchent des attributs physiques sexuellement connotés, nous y sommes plus réceptifs), et la vitesse dénoncée comme cause principale des accidents de la circulation. Les appels à la peur sont *« non-monotoniques »*, ce qui veut dire que le degré de persuasion n'augmente pas proportionnellement avec celui de la peur suggérée contenue dans un *message* (publicitaire, par exemple). Une étude commandée par le gouvernement canadien en 2005, concernant les campagnes gouvernementales de prévention contre le SIDA, a montré que si les messages de prévention sont trop agressifs émotionnellement, alors celui qui les reçoit les rejette ; un degré de peur suggérée plutôt modéré fait plus aisément changer les comportements.

4.2.2.52. L'appel à la flatterie, populairement et vulgairement appelé « cirage de *pompes* », est un sophisme logique appartenant à la catégorie des « sophismes de diversion ». Il consiste à utiliser la flatterie et les compliments excessifs dans le but de rallier une personne à son point de vue. L'appel à la flatterie est un sophisme particulier appartenant également à la catégorie de l'« appel à l'émotion » (voir l'article 4.2.2.49 de ce chapitre). La flatterie est souvent utilisée pour masquer une véritable intention ou pour favorablement préparer un interlocuteur avant de lui adresser une proposition. Les compliments ont en effet la vertu de souvent pouvoir distraire un individu au point d'affecter son jugement critique. De plus, *l'appel à la flatterie* est une forme rusée d'« appel aux conséquences »

(voir l'article 4.2.2.49. de ce chapitre), puisqu'un interlocuteur (voire toute une audience) est réceptif à la flatterie tant qu'il admet le point de vue de celui qui le flatte. Par exemple :

« Celui qui accepte une aussi brillante proposition ne peut être qu'un homme bien avisé » (ne pas le faire implique que l'on est stupide).

« Achetez malin » (même remarque que dito).

« J'avais besoin du concours d'une belle femme pour vanter les mérites de mon nouveau produit, et c'est pourquoi je me suis adressé à vous » (si elle ne le fait pas, ça veut donc dire qu'elle est moche).

« Seul un journaliste aussi talentueux que vous pourrait enfin expliquer pourquoi cette politique économique est la meilleure » (il ne le sera plus, s'il ne le fait pas).

4.2.2.53. L'appel aux motifs est un sophisme logique appartenant à la catégorie des « sophismes de diversion ». Il consiste à remettre en question la validité d'un argument en demandant quels sont les motifs de celui qui le propose. Ce sophisme peut être considéré comme un cas particulier d'« argument *ad hominem* circonstancié » (voir l'article 4.2.2.47. de ce chapitre), et, en tant que tel, il peut être un sophisme.

Une caractéristique commune aux *appels aux motifs* est que seule la possibilité d'un motif est mise au premier plan de la discussion (par opposition au motif lui-même), même s'il semble être d'une importance mineure ou semble ne pas exister du tout. Dans l'éventualité où ce motif existe, l'opposant à l'argument cherche alors à démontrer si celui-ci soutient cet argument, et les prémisses de ce dernier seront délibérément négligées dans le seul but de tenter de contrer cet argument et sa conclusion. En d'autres mots, celui qui utilise l'*appel aux motifs* cherche à démontrer que la seule possibilité d'un motif peut être considérée comme une preuve (visant bien sûr à établir l'invalidité de l'argument proposé). En voici quelques exemples :

« Ce site Internet recommande de lire ce livre, mais on peut également y trouver une publicité pour celui-ci. Cela démontre donc que cette recommandation ne peut-être objective ».

Cet argument n'est cependant pas valide, puisque le fait que ce site Internet montre également une publicité pour ce livre ne constitue pas une preuve qu'il n'est pas intéressant.

« La seule raison pour laquelle cette actrice a obtenu un rôle dans ce film est que son mari en est le réalisateur ».

Dans ce deuxième cas, la thèse est moins claire, mais elle peut cependant être tenue pour une allégation disant que cette actrice n'a pas d'autre talent que celui d'être l'épouse du réalisateur.

« L'arbitre est originaire de la ville de l'équipe de foot adverse. C'est pourquoi il ne peut être honnête dans les décisions qu'il prendra ».

Dans ce dernier cas, la thèse avancée consiste à établir un lien géographique, culturel, sentimental ou autre, entre l'arbitre et l'équipe de foot adverse.

4.2.2.54. L'appel à la nature est un sophisme logique appartenant à la catégorie des « sophismes de diversion ». Il consiste à prétendre qu'une chose est forcément bonne ou vraie parce qu'elle est d'origine naturelle ; et inversement : qu'elle est mauvaise ou fausse si elle est artificielle ou réalisée par la main de l'homme ou par une machine.

La nature est souvent présentée comme un idéal ou un état désiré, ou désirable, depuis quelque temps. En ce sens, *l'appel à la nature* est assimilable à « l'appel à la tradition ».

Dans certains pays, l'*appel à la nature* est abusivement utilisé pour inciter la population à consommer moins (lorsque la balance commerciale est fortement déficitaire, ou pour inciter à économiser, et ainsi pour permettre à l'État d'emprunter cet argent aux banques, etc.). Cependant, plusieurs raisons démontrent que cet argument est un sophisme, *en général*.

Premièrement, le mot « naturel » est très souvent chargé émotionnellement, et il est souvent et inconsciemment associé à l'idée de « normalité » et de « santé ».

Deuxièmement, le mot et l'adjectif « nature » et « naturel » sont des définitions qui demeurent vagues ; c'est pourquoi ils ne peuvent systématiquement constituer des prémisses valides d'un point de vue purement logique. Un bon exemple démontrant ceci serait de dire que

toutes nourritures d'origine naturelle (tel que le pain fait à partir de farine dite « bio ») sont « meilleures » que celles qui ne le seraient pas.

Cependant, celui qui lance un tel argument ne prend aucunement en considération le fait que le blé servant à faire ce pain, que l'on qualifie de « naturel » et « bio », et qui donne un meilleur goût, est une plante hybride issue de sélections et croisements passés de toute façon (cherchez donc à savoir quelle était la pomme de terre des origines, venue d'Amérique du Sud, donc la plus naturelle, et essayez d'en faire des frites ou une bonne purée, juste pour voir !).

Enfin, un tel argument peut facilement être rendu invalide par un contre argument démontrant qu'une chose d'origine dite « naturelle » peut avoir des propriétés tout à fait indésirables. Par exemple : le vieillissement, la maladie et la mort qui sont des évènements naturels, eux aussi. De façon similaire, il peut être aisément démontré qu'une chose qui n'est pas d'origine dite « naturelle » peut être désirable. Par exemple : bien des médicaments et techniques modernes de médecine ne se rencontrent pas à l'état naturel, et pourtant elles ont le pouvoir de sauver d'innombrables vies.

Le sophisme de *l'appel à la nature* peut être formalisé comme suit :

A est *B* parce qu'il est d'origine dite naturelle (considérant que *B* signifie « une vertu ou une chose désirable ») ;

A est *C* parce qu'il n'est pas d'origine dite « naturelle » (considérant que *C* signifie « un mal ou une chose indésirable ») ;

Ou, plus simplement lorsqu'une propriété désirable ou indésirable est impliquée :

A est naturel ;

A est artificiel.

Les exemples de ce sophisme se rencontrent fréquemment sous la forme de labels ou de publicités pour des remèdes à base de plantes dits « alternatifs ». Ce genre de labels précise souvent « 100 % d'origine naturelle », ou, implicitement, « 100 % d'origine végétale », pour vouloir dire « donc ce produit est bon pour la santé » ou « sans danger ». L'idée disant que les herbes et les plantes, en tant que choses d'origine naturelle, sont forcément sans danger ignore délibérément qu'il existe de nombreux

herbes, plantes et champignons dangereux pour la santé, sans parler des effets nocifs de certains produits naturels sur l'organisme, à long terme. La cocaïne, par exemple, est un médicament 100 % naturel dérivé d'une plante nommée *coca*. Elle a été prescrite durant des centaines d'années pour guérir à peu près tout, depuis le simple rhume jusqu'à la dépression. Cependant, elle entraîne facilement une dépendance, et peut être la cause de dommages importants sur notre organisme. Le fait qu'un produit soit naturel ou pas n'a donc rien à voir avec ses qualités ou son efficacité.

La présence de ce sophisme est manifeste dans la logique supportant certaines objections concernant l'évolution, et plus spécialement lorsqu'il s'agit de l'évolution de la moralité. Ceux qui suivent un tel raisonnement considèrent que si des faits et des enquêtes démontrent que des pratiques telles que la polygamie, l'infanticide et la violence furent largement rencontrées durant des siècles dans l'histoire de l'humanité, alors cela les rend acceptables. De tels amalgames ou assimilations hâtives furent la cause d'animosité envers les biologistes évolutionnistes. Par exemple, la sociobiologie fut critiquée sur la base de ce point de vue durant la fin du vingtième siècle, lorsque parlant des théories sociobiologiques du viol. D'autres, ne croyant pas que ce qui est d'origine naturelle n'est pas bon, à l'inverse, considèrent que ceux qui avancent les théories évolutionnistes en sont convaincus. Il ne faut pas confondre ce dernier argument avec la critique disant que les biologistes qui se spécialisent dans ces domaines suggèrent la possibilité d'un déterminisme génétique.

Ce sophisme est souvent présenté comme un argument en faveur de la légalisation de la marijuana et d'autres drogues douces similaires.

4.2.2.55. L'appel à la nouveauté, également connu sous le nom d'*argumentum ad novitatem*, est un sophisme logique appartenant à la catégorie des « sophismes de diversion ». Il consiste à prétendre prématurément qu'une idée ou une proposition est correcte ou supérieure, au prétexte exclusif de sa nouveauté et/ou de sa modernité. Lors d'une controverse entre un *statu quo* et de nouvelles inventions, l'argument de l'*appel à la nouveauté* n'est pas en lui-même un argument valide. Un tel sophisme peut avoir deux formes possibles : 1. surestimer ce qui est nouveau et moderne, de façon prématurée et en l'absence de toute enquête, pour le tenir comme ce qu'il y a de mieux ; 2. prématurément sous-estimer

le *statu quo*, au contraire, en l'absence de toute enquête également, pour prétendre que c'est le pire.

Une enquête approfondie pourrait démontrer que chacune de ces affirmations est vraie, mais tant qu'elle n'a pas été réalisée, le fait de prétendre qu'une chose est bien parce qu'elle est nouvelle, ou mauvaise juste parce qu'elle est ancienne demeure un sophisme.

Il existe un sophisme contraire à l'*appel à la nouveauté* connu sous le nom d'« appel à la tradition », lequel consiste à prétendre que les « vieilles méthodes » sont toujours supérieures ou plus efficaces que les nouvelles, sans avoir cherché à le démontrer. Il y a d'ailleurs un dicton populaire (que le contexte peut rendre encore plus « populaire ») disant que « c'est dans les vieux pots qu'on fait la bonne soupe ».

Les *appels à la nouveauté* sont souvent écoutés dans notre monde moderne où la plupart des individus sont anxieux de détenir le dernier cri de la technologie. Par exemple, la bulle financière survenue durant le tout début des années 2000 par la faute d'une surestimation délibérément entretenue des valeurs des sites Internet montre les dangers que l'on court à naïvement tenir tout ce qui est nouveau pour une panacée.

On remarque que les publicitaires comptent beaucoup sur l'aspect nouveau des produits qu'ils vantent pour en faire des arguments vides de tout autre sens. Mais le fait, à l'inverse, de rire de la nouveauté est également un exemple de sophisme de l'*appel à la tradition*. Par exemple, « le mieux est l'ennemi du bien » n'est pas forcément vrai.

L'appel à la nouveauté s'appuie sur le raisonnement disant qu'en règle générale les êtres humains tendent à tenter d'améliorer le résultat de leurs précédents efforts. Ainsi, et par exemple, on a tendance à considérer arbitrairement qu'une entreprise qui fabrique un produit donné en connaît forcément les défauts, et cherche donc à les éliminer pour tendre vers la perfection. Et donc que la prochaine évolution de ce produit sera forcément plus fiable et/ou plus efficace que la précédente. Un tel raisonnement est hâtif et souvent faux, puisqu'il est connu qu'une entreprise peut, au contraire, chercher à réduire le coût de fabrication d'un produit, et donc (le plus souvent) d'en diminuer la qualité dans le but d'augmenter les bénéfices qu'elle réalise en le vendant.

Dans d'autres cas, tout aussi fréquents, la nouvelle version d'un produit n'est que le même produit dont seul le design a été revu (la *Renault Twingo* fut lancée équipée du moteur de la vieille *Renault R8*, dont la production fut

arrêtée 20 ans plus tôt, en 1973 ; ce qui expliquait en grande partie sa forte consommation qui n'avait rien à voir avec celle des autres voitures de sa catégorie). La mode vestimentaire est largement concernée par la pratique de ce sophisme, puisque beaucoup de modes dites « nouvelles » ne sont que des remises au goût du jour d'anciennes. Aussi, il arrive souvent que la mauvaise qualité de certains matériaux, plus économiques pour les entreprises qui les utilisent, soit présentée comme « une mode » ou une « tendance » aux fins de tromper le consommateur (par exemple : cuirs fripés et fins, style « grunge », plastique noir beaucoup moins cher à produire que le plastique de couleur, à la place du chrome et du bois, etc.). Plus généralement, un expert dans un domaine donné est parfois (souvent en période de crise économique) remplacé par un jeune débutant qu'il est possible de payer moins cher et qui aura une personnalité plus malléable.

Voici quelques exemples du sophisme de l'*appel à la nouveauté* :

« Si vous voulez perdre du poids, la meilleure façon d'y parvenir est d'utiliser la toute dernière méthode du docteur Machin ».

« Le département recherches sera plus performant désormais, puisqu'il a été réorganisé et que nous avons embauché de nouveaux ingénieurs ».

« Systématiquement acheter les dernières versions des logiciels garantit une meilleure efficacité et un gain de temps ».

« Les choses ne se sont pas passées aussi bien que nous l'escomptions avec un président de droite ; ça ira mieux lorsqu'un président de gauche sera élu aux prochaines élections (et inversement) ».

Dans quelques cas, il peut y avoir corrélation entre *réelle amélioration* et *nouveauté*. Les nouvelles générations d'ordinateurs sont toujours plus rapides tout en étant moins chères que les anciennes. C'est pourquoi l'*appel à la nouveauté* n'est pas toujours un sophisme.

4.2.2.56. L'appel à la pitié, également connu sous le nom d'*argumentum ad misericordiam*, est un sophisme logique appartenant à la catégorie des « sophismes de diversion ». Il consiste à recueillir une approbation en faveur d'un argument ou d'une idée en tirant profit du sentiment de pitié ou de culpabilité d'un opposant. L'*appel à la pitié* appartient aussi à la catégorie des sophismes d'« appel à l'émotion » (voir l'article 4.2.2.50 de

ce chapitre) ; beaucoup de manipulateurs l'utilisent. Je l'ai précédemment évoqué du point de vue de la psychologie sous le nom de l'« appel au cœur » (ou « à l'altruisme »). En voici quelques exemples :

« Vous n'avez pas accordé suffisamment d'attention à mon devoir au moment de le corriger. J'ai étudié des semaines durant sur ce sujet, car je savais que mon avenir professionnel en dépendait. Si vous me donnez une mauvaise note, je ne trouverai pas de travail ! »

« Comment ça, je ne peux pas travailler ici ? Tous mes amis y travaillent ! Ce n'est pas juste ! Pourquoi me faites-vous une chose pareille ? »

4.2.2.57. L'éternel soupçon est un sophisme logique que j'ai ainsi nommé parce qu'il consiste à considérer indéfiniment que la preuve de l'honnêteté d'une personne n'a pas été apportée, ce qui la pousse implicitement à faire d'incessants efforts (qui ne seront jamais reconnus). Pour maintenir la personne dans un état de dépendance, son manipulateur lui fournit régulièrement de petits encouragements à persévérer pour démontrer son intégrité, et qu'elle n'aille pas voir ailleurs.

Ce sophisme est plus fréquemment utilisé au travail dans le but d'inhiber un employé, et ainsi de le décourager de formuler la moindre réclamation, une demande de promotion, d'augmentation de salaire ou une amélioration de ses conditions de travail. Il ne les obtiendra jamais, puisqu'on lui fera toujours sentir qu'il n'a pas « fait ses preuves ». Car dans ce cas, le manipulateur fourni, lui, un *faisceau de preuves* (voir l'article 4.2.2.28 de ce chapitre) construit d'après des faits antérieurs de nature exceptionnelle : « nous avons déjà eu un employé qui avait juré pendant dix ans qu'il était honnête, jusqu'à ce que nous apprenions qu'il nous volait régulièrement ». Comme il est impossible de prouver que l'on est honnête et que l'on ne fera pas la même chose, aucun faisceau de preuves suffisant pour contrer cet argument ne pourra jamais être fourni.

5. La manipulation au travail.

Si l'on sépare la manipulation en deux larges catégories, celle qui s'adresse à des collectifs, et celle, « personnalisée », qui s'adresse à un individu en particulier, la seconde est le plus souvent pratiquée dans un contexte professionnel (en dépit de ce que suggèrent les apparences). Ensuite, si l'on cherche à énumérer toutes les formes de manipulations pratiquées dans un contexte professionnel, il faudrait probablement plusieurs tomes de ce guide pour toutes les citer, et on en oublierait encore. Car les patrons, les cadres et les chefs de service manipulent leurs employés ; les actionnaires, les cadres et les chefs de service se manipulent entre eux ; même chose pour les employés entre eux, et aussi avec leurs supérieurs hiérarchiques, sans oublier les syndicats qui sont loin d'être les derniers.

Les buts des manipulations les plus fréquentes en entreprise sont : l'augmentation du rendement et de la performance, provoquer la démission d'un employé ou arranger un licenciement pour faute lourde ou grave, les rivalités entre employés qui briguent une même promotion, et bien sûr les vols et autres formes de détournements (l'espionnage industriel demeure marginal). Dans tous les cas, l'enjeu d'une manipulation en entreprise est toujours assorti d'un préjudice considérable pour sa victime. Par exemple, la perte de son emploi, aujourd'hui, entraîne souvent des conséquences dramatiques telles que le chômage de longue durée, la perte de son logement, suivie ou immédiatement précédée de la séparation avec le conjoint, malheur fréquemment accompagné d'une déchirure de toute la famille. Et puis, depuis quelques petites années, on entend de plus en plus parler de manipulations en entreprise qui se terminent tragiquement par un suicide.

Notre société en est même arrivée à un point où l'on assiste à une « banalisation » de ces terribles évènements ; ils émeuvent de moins en moins de monde. Leur existence est même parfois délibérément cachée, ignorée ou niée. La manipulation est devenue une composante inévitable, et

même justifiée au prétexte d'une « loi de la jungle » présentée comme normale. Du patron au petit employé, tout le monde a quelque chose de vital à perdre, et donc « la fin justifie les moyens ». On pourrait presque dire, parfois, que c'est « la faim qui justifie les moyens ».

C'est dans les entreprises les plus grandes que la manipulation des employés est élevée au niveau d'une technique de management comme une autre, et elle y prend des formes hautement sophistiquées et étayées par des avis d'experts psychologues, behavioristes et autres comptes rendus des plus récentes découvertes sur le comportement. Certaines se livrent même à de véritables expériences sur leurs employés arbitrairement désignés comme des cobayes. Dans d'autres, les employés sont simultanément manipulés par les experts en ressources humaines et en management d'un côté, et par les syndicats de l'autre. Les manipulés par l'un comme par l'autre camp y perdront leurs places de toute façon, soit par le fait d'un licenciement, soit par celui d'un départ volontaire suivant des conditions de travail devenues impossibles à supporter moralement, respectivement. C'est, dans ce dernier cas, le sophisme disant « si tu n'es pas avec nous, alors tu es contre nous » (voir l'article 4.2.1.9. *Le faux dilemme* du chapitre précédant) qui en est la principale cause.

Mais la plus terrible des manipulations au travail est sans aucun doute celle qui consiste à abattre moralement une victime désignée jusqu'à ce qu'elle se résigne à démissionner, la mort dans l'âme. Car si elle résiste, l'enjeu pour elle devient alors celui de sa propre santé mentale, en sus de la perte de son emploi qui surviendra de toute façon. Toute contre-attaque par les sophismes de « l'appel à l'émotion » (voir les articles 4.2.2.50. *et* 4.2.2.55. *L'appel à la pitié* du précédent chapitre) n'y changera rien ; ces manipulateurs y sont insensibles par la seule faute du nombre et de la répétition.

Il n'y a aucune parade contre ce genre de manipulation, si n'est de faire tout ce que vous pouvez pour réunir des preuves et des témoignages qui pourront, *peut-être*, vous valoir une indemnité *après* avoir perdu votre emploi. Cependant, la *lutte*, même lorsqu'elle est passive, présente l'énorme avantage par rapport à l'*inhibition* de préserver votre organisme des dysfonctionnements biologiques que j'ai décrits dans le chapitre 1. La lutte vous donnera un but si l'on vous a retiré tous ceux qui étaient les vôtres avant ; c'est très important. Il faut dans ce cas aller à la recherche d'une excitation dans l'adversité, parce qu'elle mobilise votre esprit et l'empêche

de ne voir *que* la fatalité qui s'abat sur vous ; c'est une *action* que réclame notre système nerveux central. Car il faut aussi penser à épargner ceux qui comptent sur vous et qui vous soutiennent lorsque vous êtes de retour à la maison, et aussi à garder au mieux votre combativité en prévision du jour où elle vous servira à affronter le chômage.

Globalement, il faut absolument sortir du schéma disant que vous êtes « une victime impuissante » contre « un agresseur trop puissant » et rien d'autre, et vous resituer dans un schéma « *combattant* (ou résistant) contre agresseur ». Tentez absolument d'obtenir des petites victoires pour les accumuler, et rapportez-les à vos proches ; vous en tirerez une satisfaction salvatrice pour votre moral, et donc pour votre équilibre psychologique et biologique. Relisez à ce propos le premier chapitre de ce livre, qui présente le résultat obtenu par le rat qui *lutte*, par comparaison avec ce qui arrive à celui qui reste *inhibé*.

Beaucoup résistent moralement en se rapprochant du groupe, qui leur donne l'illusion d'une sécurité ; l'existence des syndicats ouvriers ne tient qu'à cela, mais ça ne résout pas les problèmes lorsque ça ne les fait pas empirer. Je l'ai expliqué : les mouvements de protestation par l'arrêt du travail précipitent les fermetures d'entreprises ; elles ne correspondent qu'à l'expérience numéro 3 du rat dans la cage présentée dans le premier chapitre de ce livre.

Dans un tel contexte, on peut parler d'un affrontement « asymétrique », comme disent les militaires. Votre entreprise a des moyens et des armes que vous n'avez pas, et elle n'éprouve aucun scrupule à vous écraser, vous et toute votre famille avec, parce qu'elle voit collectivement les choses sous l'angle « elle contre vous » dans un contexte de survie. Considérer que cela vous « donne le droit » de ne pas avoir de scrupules non plus rétablit un peu la balance en votre faveur. Mais il faut aussi veiller à ne pas vous mettre franchement dans votre tort. Quant à la contre-attaque soutenue par l'argumentation syndicale, mieux vaut garder à l'esprit qu'elle est de moins en moins payante, car l'entreprise la placera au même niveau que le tort. Tout cela étant dit, il n'y a pas de contre-attaque ni de mesure défensive universelle : il vous faut en adopter une qui correspond le mieux aux circonstances, puisqu'elles ne sont jamais vraiment identiques d'une entreprise et d'une situation à une autre. Aussi, il faut avoir la force de se placer depuis le point de vue de l'entreprise et de ses dirigeants, pour tenter de comprendre, objectivement et hors les clichés du « patron salop » et du

patron « qui s'en met plein les fouilles sur le dos des petits », la raison de votre licenciement. C'est particulièrement vrai dans le cas des petites PME qui, souvent, ne peuvent vraiment rien faire pour garder leurs employés. Pour ces dernières, les choses se terminent bien souvent par des nouveaux chômeurs d'un côté, qui percevront des allocations, et du patron, de l'autre, qui s'en sortira avec des dettes à vie, la saisie de tous ses biens, et pas de droit à ces allocations alors qu'il a pourtant cotisé, lui aussi.

Soyez conscient que, comme pour beaucoup de gens, vous vous êtes certainement attaché affectivement à l'entreprise dans laquelle vous travaillez, si vous y avez travaillé longtemps. Le fait que vous l'appeliez « mon entreprise » en est un premier lapsus révélateur. C'est une erreur de jugement dès le départ. Car, en vérité, rien ne vous lie à votre entreprise, et c'est réciproque parce que cela *doit* être réciproque. Votre entreprise vous a embauché un jour parce qu'elle avait besoin de main d'œuvre, et vous avez hâtivement, et surtout irrationnellement, perçu cet évènement comme une sorte de « mariage » comprenant une notion affective. C'est aussi absurde que d'établir une relation affective du même type avec un avion, au prétexte qu'il vous a permis d'aller dans un pays lointain, et que vous avez passé dix heures de votre vie à bord. Réfléchissez-y.

Voyons maintenant le cas du collègue qui se présente comme votre concurrent, et qui tente de vous manipuler dans l'espoir d'obtenir la même place que celle que vous briguez, ou de prendre la vôtre. Typiquement, ce genre de manipulateur tente de « jouer avec vos nerfs », de vous pousser à sortir de vos gonds devant tout le monde, et ainsi de vous faire mettre vous-même dans votre tort. Laissez tomber tout ce que vous avez vu dans ces films où le héros ne se laisse pas faire et riposte au quart de tour par la violence, et avec succès (physique ou seulement verbale, peu importe). Dans la réalité, vous savez que quelqu'un appellera la police, voire portera plainte, et que votre bravoure se retournera ainsi contre vous.

Au contraire, restez aussi calme que possible. L'impassibilité, le flegme, la maîtrise de soi, sont des *must*s lors de ces situations ; prenez comme modèles les joueurs de poker. Ce qui n'interdit pas l'humour, car, si vous en avez, c'est une excellente arme de défense comme l'attaque. Le ridicule tue bel et bien, et les adversaires les plus retors y sont les plus sensibles, dans une large majorité de cas. On peut porter plainte contre vous pour insultes ; par pour humour.

Si vous avez beaucoup de peine à rester calme, un bon truc consiste à vous défouler d'une manière ou d'une autre sitôt que vous êtes seul. C'est normal, votre système nerveux central en a besoin, et vous ne pouvez rien y faire ; là encore, relisez les explications du chapitre 1 à propos de l'expérience du rat dans la cage électrifiée. Si vous pouvez vous défouler seul à l'extérieur de l'entreprise, vous y reviendrez avec tout le calme dont vous avez besoin pour reprendre la lutte.

Aux prises avec celui qui tente de vous manipuler, voyez les choses sous l'angle des arts martiaux (dans le principe bien sûr, et non physiquement !). Le karaté n'est pas du tout la bonne méthode ; c'est le judo ou l'aïkido qu'il vous faut. C'est-à-dire qu'il faut encourager votre adversaire à l'attaque, et chercher à utiliser sa force, et non la vôtre, pour l'envoyer « rouler sur le tatami ». L'idéal est que cela se produise devant des témoins ; mais ce n'est pas facile puisque le manipulateur en craint la présence par-dessus tout lorsque c'est lui qui attaque. En ne réagissant que modérément ou pas du tout aux attaques de votre ennemi, vous l'encouragez à aller plus loin, ce qui le pousse à prendre des risques et, avec un peu de chance, à dépasser les limites au-delà desquelles il se met dans son tort.

Tous les bons manipulateurs procèdent de manière elliptique, sournoise, en jouant autant que possible sur le sens des mots, et en associant des expressions de visage qui en renforcent le sens pour leur donner toute la portée de ceux qu'ils se refusent à dire.

De plus, beaucoup enregistrent discrètement leurs entretiens avec leurs victimes, « au cas où ». C'est pourquoi, faites la même chose, si cette opportunité d'entretiens vous est offerte. L'enregistrement audio n'est pas une preuve recevable par la justice, mais il pourra toujours démontrer à autant de personnes que vous le voulez que vous avez affaire à un type pervers ; c'est très important. Dans ce dernier cas, montrez-vous patient, n'utilisez vos enregistrements que lorsque leur nombre les rend accablants, et mesurez bien avant les éventuels risques légaux que vous pourriez encourir à en faire usage.

Voici un exemple simple qui s'est réellement produit. Le chef de rayon d'un supermarché voulait se débarrasser de l'un de ses subordonnés qu'il n'aimait pas, juste en raison de son intelligence qu'il estimait supérieure à la sienne. En fait, il redoutait que cet employé relève les erreurs qu'il commettait parfois, bien que cela ne soit jamais arrivé. Alors, « par

sécurité », il a eu l'idée de le faire mal juger par le directeur du magasin, comme un employé distrait et incompétent. Il lui a demandé de faire l'inventaire d'un *linéaire*, puis l'a envoyé faire du rangement dans la réserve lorsque ce fut fini. Pendant que son subordonné n'était pas là, il a retiré quelques produits du linéaire pour les cacher, puis il est allé se plaindre au directeur du manque de conscience professionnel de son subalterne. Une vérification fut faite en présence du petit employé et du directeur, et la « faute » fut ainsi mise en évidence. La mauvaise réputation du petit employé fut faite en moins d'une heure, et en plus, le chef de rayon rapporta « l'incident » à tous ses collègues et ses autres subalternes. Aucune défense ne pouvait être opposée à une telle manipulation, sinon la peine pour le petit employé de faire discrètement une courte vidéo ou des photos du linéaire après chacun de ses prochains inventaires. Mais nul doute que le manipulateur créerait d'autres opportunités, en d'autres circonstances, de démontrer qu'il était un incompétent. C'était sans espoir, et cet employé a d'ailleurs donné sa démission peu de temps après.

Voici un autre cas de manipulation, surprenant et aux conséquences inattendues, de presque tous les employés d'une petite PME contre leur patron. Croyant pouvoir éviter ainsi des revendications syndicales, ce dernier avait eu l'étrange idée de fermer les yeux sur des vols réguliers dans son entreprise. Ce truc a effectivement porté ses fruits durant plusieurs années, et la bonne santé de l'entreprise n'en souffrit pas pour autant. Une étrange complicité tacite, mais malsaine, s'installa ainsi entre les employés et leur patron. Mais à l'occasion d'un contrôle fiscal, le contrôleur des impôts constata bien vite une différence tout de même importante entre les quantités des fournitures achetées et celles des produits finis vendus (des composants automobiles dans ce cas). Résultat : le contrôleur des impôts estima que le patron de l'entreprise était le seul responsable, et qu'il avait vendu beaucoup de produits finis sans factures, et avait mis l'argent dans sa poche. Il eut un redressement fiscal personnel qui l'obligea à vendre un appartement qu'il avait acheté sur la Côte d'Azur, et il fut même condamné à six mois de prison fermes à la place de ses employés. L'entreprise fut même mise dans l'obligation de licencier la moitié de ses employés, peu après.

Voici maintenant l'inverse de l'exemple précédant, survenu dans une PME industrielle employant une centaine de personnes. Anticipant la venue

de revendications syndicales, le patron de cette autre-là, très au fait du *Code du travail* et des conventions collectives, avait spontanément offert à ses employés divers petits avantages très appréciés, tel qu'un bus qui faisait chaque matin et chaque soir la navette pour aller les chercher chez eux le matin, puis les y ramener le soir.

Le jour où les employés menacèrent de faire grève s'ils n'obtenaient pas une augmentation, le patron leur expliqua très calmement que tous les avantages qu'il leur avait offerts jusque-là ne correspondaient à aucune des obligations de l'entreprise, et ne figuraient pas dans les *Conventions collectives*. Puis il ajouta que s'ils persistaient à vouloir obtenir cette augmentation, il la leur accorderait au prix de la perte de tous ces avantages qu'aucun d'entre eux ne lui avait pourtant jamais réclamés. L'incident fut clos ainsi : les employés conservèrent leurs avantages et ne réclamèrent plus d'augmentation. Le patron y gagna plus que s'il avait cédé à cette demande, car ses employés comprirent bien vite que leurs trajets quotidiens avec leurs véhicules personnels leur coûteraient plus cher que ce que leur rapporterait l'augmentation qu'ils avaient réclamée.

Voici un autre exemple, d'un technicien en électronique qui a obtenu une place de directeur technique dans une PME spécialisée en électronique, et a pu ensuite contraindre son patron à le garder, grâce à une petite manipulation. Ce technicien avait obtenu ce poste, et son salaire correspondant, grâce à la maîtrise d'une technologie particulière dont cette entreprise avait besoin. Une fois embauché, le technicien, désormais devenu directeur technique et payé comme tel, s'acquitta merveilleusement bien de tout ce que son patron attendait de lui.

Mais le patron voulut « le pousser vers la porte » lorsqu'il estima qu'il avait eu ce qu'il voulait. Il s'était dit qu'il pourrait remplacer ce directeur technique par un simple technicien payé beaucoup moins cher. Le directeur technique, pas content du tout, on l'imagine, bricola un faux certificat de brevet concernant un système particulier qu'il avait mis au point pour l'entreprise. Car, en réalité, cette innovation était le fait d'un astucieux détournement de brevet déposé par une entreprise de Hong Kong, ce dont il n'avait rien dit. Il expliqua à son patron que s'il ne voulait plus de lui, il était d'accord pour partir, puisqu'il lui demanderait de lui payer des droits d'exploitation de « son brevet », lequel avait permis à l'entreprise de fabriquer et de commercialiser avec succès de nombreux appareils.

Ce technicien en électronique put ainsi garder son poste de directeur technique sans plus jamais être inquiété. Et c'est ainsi que le patron qui avait cru le manipuler devint sa victime, par naïveté et faute d'avoir cherché à savoir si le brevet était authentique, puisqu'un tel doute ne pouvait lui venir à l'esprit. En fait, le patron et l'employé de cette histoire se sont mutuellement manipulés depuis le début.

Voici le cas, commun au départ, d'un employé qui s'est trouvé contraint de quitter de lui-même son entreprise parce qu'il refusait de se laisser manipuler par un syndicat ouvrier. Ce sont uniquement sa résistance et son esprit d'indépendance qui ont transformé son expérience professionnelle en une anecdote surprenante.

Dès son arrivée dans cette grosse PME de plusieurs centaines d'employés (elle n'existe plus, aujourd'hui) qui produisait des pièces détachées pour des marques automobiles, il a été très bien accueilli par les employés. Ceux-là se sont montrés toujours prêts et disponibles pour l'aider à se former, et très agréables aussi. Ainsi, il a appris vite, et, pas bête, il s'est montré très performant. Car, dans cette entreprise comme dans beaucoup d'autres, il y avait des nombres minimums de pièces à produire quotidiennement.

Dès que cet employé dépassait le nombre de pièces minimum à produire à un poste, son chef le déplaçait vers un autre, où il réapprenait, puis dépassait le quota, apparemment sans effort, à chaque fois. C'est ainsi que, de poste en poste, il s'est retrouvé définitivement affecté au poste de travail réputé le plus exigeant de l'entreprise. Mais là, il a encore dépassé les cadences imposées au bout de deux semaines de travail et de formation.

Quelques jours après cela, une employée affectée à un autre poste est venue le voir pour lui dire qu'il avait tort de faire tant d'effort pour produire plus de pièces. Surpris, il a répondu qu'il tenait à garder son emploi parce qu'il avait cherché longtemps avant de trouver celui-ci, et qu'il considérait que le meilleur moyen de le garder était de montrer qu'il était un bon employé. La femme a tourné les talons sans ajouter un mot. Il a continué de dépasser les quotas, sans tenir compte de ce qu'elle lui avait dit, puisqu'elle n'était ni son chef, ni n'était investie de responsabilité particulière dans l'entreprise. Mais à la suite de ce dernier évènement, le comportement de tous les employés à son égard a complètement changé, et ses journées de

travail sont devenues aussi désagréables que bizarres. En voici quelques exemples.

Durant un après-midi, la même femme interrompit son travail pour venir contrôler la qualité des pièces qu'il produisait. Puis elle lui fit quelques remarques. Interloqué, il ne sut comment prendre cette intrusion, puisque son chef était normalement chargé de ce genre de contrôle, et qu'elle ne lui avait pas annoncé pourquoi elle avait quitté son poste pour venir le faire à la place de ce dernier. Ce fut d'autant plus étrange que son chef fit mine de ne rien voir, et resta ostensiblement en retrait.

Encore deux jours après cela, la même femme interrompit à nouveau son travail, cette fois pour venir s'asseoir derrière une table qu'utilisait ordinairement le chef pour procéder à des tâches administratives, à quelques petits mètres de notre employé zélé. Là, elle convia d'autres employés à la rejoindre, juste pour discuter de tout et de rien. Tous ces employés s'exécutèrent sans en demander l'autorisation à leur chef d'atelier, interrompant ainsi la production ; une joyeuse discussion décontractée et ponctuée de rires eut lieu. Le chef d'atelier arriva, mais, contre toute attente, il se joignit à cette discussion sous les yeux surpris de notre employé, resté à son poste quant à lui. Le petit groupe d'une demi-douzaine de personnes se sépara au bout d'une quinzaine de minutes, et chacun reprit son travail comme si de rien n'était.

Encore quelques jours plus tard, le chef d'atelier a commencé la seconde demi-journée de travail par une réunion d'information sur les objectifs de l'entreprise, à laquelle tous les employés de l'atelier étaient conviés. Mais lorsque notre employé est arrivé pour se joindre au groupe, son chef lui a dit de retourner à son poste, lui et personne d'autre ; la réunion eut lieu sans lui, sans explication.

Encore quelques jours plus tard, le chef d'atelier lui imposa la collaboration d'un collègue âgé qu'il n'avait jamais vu auparavant ; celui-ci lui expliqua qu'il venait d'un autre atelier de l'entreprise. Cet homme-là chercha aussitôt à sympathiser avec lui, et il se montra très coopératif. Et même, il lui montra qu'il pouvait fumer des cigarettes à son poste s'il le voulait, car, en sa présence, on ne le lui reprocherait pas. Rendu prudent, et même méfiant par ce qu'il avait vu les jours précédents, et par cette attitude un peu trop spontanée à son goût de son nouveau collègue de travail, notre employé s'en abstint pourtant. Le collègue lui expliqua payer ses cigarettes bien moins cher qu'au prix du marché ; une de ses collègues lui en

rapportait régulièrement d'Espagne. Et même, lui dit-il encore, en substance, « tu remarqueras ici que tout le monde fume de ces cigarettes ». Puis il lui expliqua que s'il en voulait, lui aussi, il lui suffisait de s'adresser à cette étrange femme qui avait le pouvoir d'interrompre son travail et celui des autres, juste pour raconter des histoires drôles.

Là, notre employé comprit enfin que tout le monde dans l'atelier, y compris son chef, attendait de lui qu'il se soumette à l'autorité implicite de cette femme. On s'en doute, il n'alla pas la voir pour lui acheter des cigarettes ; même si, depuis, elle s'arrangeait pour flâner régulièrement à côté de lui et lui adresser d'étranges petits sourires sans propos.

Cherchant discrètement à savoir qui elle était, c'est tout de même au hasard d'une conversation qu'il surprit dans les vestiaires qu'il comprit qu'elle devait être une responsable syndicale « ou quelque chose comme ça ». Il ne le sut pas, car cette fonction n'avait en rien l'air d'être officielle : le nom de cette femme n'apparaissait nulle part sur les affiches et notes d'information des différents syndicats actifs dans cette entreprise.

À ce moment-là, plus aucun de ses collègues ne voulait lui parler, et même ils se tenaient à son écart ; il n'avait plus d'autres relations que celles, devenues plus formelles, qu'il devait normalement avoir avec le chef d'atelier. Celui-là ne se montrait pas désagréable avec lui cependant ; il n'avait jamais aucune remontrance à lui faire, puisqu'il était un employé modèle. Mais de nouveaux incidents étranges survinrent.

Un jour, deux ou trois de ses collègues de travail qui travaillaient ordinairement non loin de lui, arrivèrent chacun portant un tee-shirt avec le portait stylisé de Che Guevara imprimé, comme s'ils s'étaient donné le mot. Puis, tour à tour, ils trouvèrent des opportunités de se montrer au-devant de lui et de le regarder dans le blanc des yeux, sans dire un mot. Notre employé n'en comprit qu'ils venaient lui montrer leurs tee-shirts, très ostensiblement, comme s'ils cherchaient à lui faire comprendre quelque chose ; un message politique à l'évidence, mais qui ne devait pas être dit.

Comme il se rendait quotidiennement à son travail en voiture, un véhicule avec quatre personnes à son bord sembla le prendre en chasse encore quelques jours après cela, presque collé pare-chocs contre pare-chocs, et n'abandonna cette manœuvre que lorsqu'il ne se trouva plus qu'à quelques centaines de mètres de son domicile. Cet incident se renouvela plusieurs fois, mais irrégulièrement.

Puis un employé qu'il n'avait jamais vu auparavant non plus se mit à lui « tourner autour » durant les pauses, et quand il sortait de son travail. Cet homme le suivait depuis les vestiaires jusqu'au parking de l'entreprise, sans jamais lui adresser la parole, et en le regardant avec hostilité. Mais ce qui impressionna notre employé et lui fit décider de donner sa démission, c'est que cet homme était une véritable armoire à glaces, grand et exhibant ses muscles et ses tatouages de manière menaçante.

Tout ce que notre employé a compris de son expérience professionnelle malheureuse dans cette entreprise est que, si ses collègues et son chef n'attendaient pas forcément de lui qu'il se joigne à leur syndicat, il resterait exclu du *groupe*, et en serait même perçu comme un ennemi aussi longtemps qu'il n'accepterait pas de limiter sa production de pièces au strict quota, et pas une de plus. À plusieurs reprises, quelques employés lui avaient dit qu'il ne risquerait pas de perdre son emploi s'il s'en tenait là. Mais, trop consciencieux et voulant trop bien faire, il n'en avait jamais tenu compte ; d'autant plus que cela lui avait valu des primes de rendement qui lui rapportaient plus que l'économie qu'il aurait pu réaliser en achetant ses cigarettes à l'étrange femme.

Cette dernière manipulation est remarquable parce qu'elle a impliqué de nombreux intervenants agissant de concert et selon des tactiques très élaborées, sans aucun doute planifiées par un unique manipulateur qui n'a jamais voulu se montrer comme tel à sa victime. Quoi qu'il en soit, cette victime-là n'aurait rien pu faire pour s'en défendre, elle non plus, sinon accepter la *soumission implicite* à une seconde hiérarchie, occulte et parallèle à celle très officielle de l'entreprise. Mais en faisait cela, il se serait montré un employé déloyal ; il a d'ailleurs expliqué plus tard, pour justifier sa décision, qu'il aurait eu l'impression, trop désagréable pour lui, de se livrer à un acte de sabotage contre un patron qui lui avait enfin permis de sortir du chômage.

6. La manipulation politique.

Il n'est pas exagéré de dire qu'il ne peut y avoir de politique sans manipulations. Au-delà de ça, on peut diviser la manipulation politique en trois catégories générales : les manipulations entre pays, les manipulations entre politiques et fonctionnaires d'un même pays, et les manipulations des masses par l'État (qui sont souvent des manipulations des médias, et par les médias).

Les manipulations entre pays sont le plus souvent réalisées grâce à la création d'informations et de rumeurs fausses. Ensuite vient l'organisation de rapprochements et d'alliances de façade qui sont des manipulations devant servir une action hostile. Les meilleurs cours de manipulations politiques des origines, bien expliqués et commentés, peuvent être trouvés dans les livres écrits par Nicolas Machiavel (1459-1527) ; en particulier *Le Prince* (1532), qui peut être considéré comme un manuel de manipulation toujours d'actualité, et *Les Discours de la première décade de Tite-Live* (publiés en trois tomes entre 1512 et 1517). Avant cette période de l'Histoire, et présentant le même intérêt, le petit livre *L'Art de la guerre*, attribué au stratège chinois Sun Tzu (544-496 av. J.-C.), vaut également d'être lu. Car cet autre-là demeure lui aussi très actuel, au point que beaucoup de cadres d'entreprise et d'espions en ont fait leur livre de référence.

De tout temps, c'est-à-dire jusqu'à aujourd'hui, la manipulation entre pays a impliqué la participation simultanée des plus hautes figures d'État — à commencer par le Président ou le Premier ministre —, des diplomates et des services secrets. Encore assez récemment dans l'Histoire, Adolf Hitler fut l'un des plus grands manipulateurs parmi les chefs d'État. En voici quelques exemples :

Hitler, forcé de respecter les engagements du traité de Versailles signé à la fin de la Première Guerre mondiale qui, dès lors, empêchait l'Allemagne de se constituer une armée par des restrictions légales et techniques, avait

trouvé un astucieux stratagème pour développer une armée de l'air très performante à l'insu des observateurs de tous les autres pays signataires. Il avait aidé de petits entrepreneurs et de jeunes ingénieurs à concevoir des avions civils performants, afin qu'ils puissent être engagés les uns contre les autres durant d'innocents meetings aériens, eux aussi créés pour la circonstance, et dont les épreuves portaient sur la vitesse et sur la maniabilité. Et puis il avait encouragé la construction d'avions de ligne longs courriers pour le transport de passagers et de marchandises.

Aux yeux des observateurs extérieurs, au début, tout cela allait très bien avec le développement de l'industrie, du commerce et des transports dans un pays devenu pacifique.

Mais en réalité, tous ces avions étaient conçus de manière qu'il soit possible d'en faire des versions militaires du jour au lendemain, en n'ayant à changer qu'aussi peu de choses possibles dans les usines qui les construisaient (compétences des ouvriers, techniques de fabrication et matériaux, outillages et chaînes d'assemblage). Ainsi, il ne suffisait que de quelques modifications mineures pour transformer les petits avions civils monoplaces de course en de redoutables chasseurs rapides et agiles, et les avions multi moteurs long-courriers en bombardiers à grosse capacité d'emport de bombes et à long rayon d'action.

Lorsque Winston Churchill, alors jeune député, cria à la tromperie d'Adolf Hitler au Parlement britannique, on se moqua de lui, et on le traita même d'excité et de va-t-en-guerre. Car tout le monde en Angleterre, comme dans les autres pays, ne voyait rien de bien alarmant dans la nouvelle supériorité aéronautique civile allemande ; au contraire, même.

Vous connaissez la suite. On peut rendre hommage à Winston Churchill, ce fou qui devint ainsi Premier ministre de son pays pile au début de la Deuxième Guerre mondiale, à la place de l'un de ceux qui s'étaient si longtemps moqués de lui, mais trop tard tout de même.

Pour envahir la Pologne, Hitler avait eu l'idée de se faire tout d'abord « attaquer par ce pays », grâce à un bataillon de commandos allemands déguisés en soldats polonais, prétexte logique d'une réponse armée à une agression armée.

Pour attaquer les autres pays, Hitler ne mettait en mouvement ses divisions que les samedis, un jour où, à cette époque, les chefs d'État-major et tous les autres cadres fonctionnaires, jusqu'aux présidents, partaient piqueniquer avec leurs familles et leurs amis.

Enfin, Hitler avait signé un pacte d'alliance avec ses pires ennemis les communistes de l'Union soviétique, juste le temps qu'ils le laissent tranquillement envahir quelques pays d'Europe.

Adolf Hitler, grand manipulateur diagnostiqué plus tard sociopathe par le psychanalyste Charles Walter Langer[68], a presque toujours bâti ses actions politiques et guerrières de cette manière.

Parmi les grands manipulateurs politiques de notre temps, on peut citer tout spécialement Kim il Sung, puis ses descendants et successeurs à la tête de la Corée du Nord. Sans que personne n'ait pu en avoir la certitude cependant, beaucoup de faits suggèrent que la Corée du Nord menace régulièrement ses voisins coréens de Sud et japonais, et aussi les États-Unis, avec des missiles et des bombes atomiques qui ne marchent pas, et une armée sous-équipée et sous-alimentée, dans le seul but d'obtenir des concessions. Cette stratégie très originale, et même drôle d'un certain point de vue, a fait tout le scénario du film burlesque *The Mouse that Roared* (*La Souris qui rugissait*) en 1955, avec Peter Sellers dans le premier rôle.

Que cette sérieuse reprise du scénario de ce film anglais par la Corée du Nord soit vraie ou pas, il n'empêche que les résultats sont presque identiques à ceux de la fiction. Ni le Japon, ni les États-Unis, ni la Corée du Sud n'osent riposter contre un pays aussi insignifiant que la Corée du Nord, en dépit de ses ridicules gesticulations tout de même parfois dangereuses et meurtrières. Au contraire, ces pays lui offrent sans cesse des concessions en échange d'une accalmie. Car nul doute que toute la communauté internationale se demanderait bien pourquoi la première puissance militaire mondiale prendrait le risque de créer un large conflit dans la région de la mer du Japon, où se trouvent la Russie et la Chine, pour juste faire taire une bonne fois pour toute un pays si petit, si faible et qui ne fait que survivre à sa misère par la grâce d'aides alimentaires chinoises. Tout cela à cause des absurdes caprices d'une lignée d'enfants gâtés arrivée à la tête de ce pays. En attendant que cette situation finisse — et ce n'est manifestement pas près d'arriver —, on peut formellement dire que la Corée du Nord se livre depuis des décennies à une manipulation de toutes les grandes puissances mondiales, Chine et Russie y comprises.

Pour ce qui concerne les manipulations entre politiciens élus, chef de partis et fonctionnaires, elles nous apparaissent souvent comme des alliances entre leaders politiques qui s'avèrent être des tromperies dans les faits (nous avons vu le cas du pacte germano-soviétique initié par Hitler).

Deux qui valent d'être citées parce qu'elles ne sont toujours pas admises comme telles furent les fausses alliances, vite oubliées, entre les figures politiques et populaires françaises Charles Pasqua, Philippe Séguin et Phillipe de Villiers durant les années 1990. Ces deux fois, le rusé Charles Pasqua a successivement ridiculisé les deux autres, et les a ainsi discrédités auprès de leurs électorats respectifs.

Philippe Séguin était déjà bien vulnérabilisé en raison d'une insistante campagne de discrédit du genre satyre sexuelle orchestrée par la chaîne *Canal+*, lorsqu'il avait tenté de s'imposer sur la scène politique, avec succès tout d'abord (d'où l'inquiétude des vrais alliés de Charles Pasqua).

Philippe de Villiers avait pour lui les avantages d'une popularité grandissante et inattendue auprès des agriculteurs, des artisans, petits commerçants et chefs d'entreprises qu'il avait ralliés autour des thèmes du « non à l'Europe », du « trop d'impôts » et de « la corruption des élites politiques ».

Charles Pasqua, complètement intégré depuis des décennies à la famille politique dominante française, les a manipulés en usant pour ce faire de l'appât de ses connaissances encyclopédiques des réalités de la politique française, et des petits secrets de tous ses acteurs depuis plusieurs générations. Il a détruit l'image d'espoirs (encore faible à ce moment-là, mais jugée potentiellement « dangereuse » par l'élite dominante faite du Parti Socialiste et de deux partis de droite modérée) auprès d'un électorat qui appréciait Seguin et de Villiers pour leurs indépendances d'esprit réellement à droite et hors de l'influence socialiste, sans pencher pour autant vers une extrême droite toujours facile à diaboliser.

Ni l'un ni l'autre n'ont compris la nature du danger : un Charles Pasqua se montrant toujours goguenard devant les caméras et les dominant à chaque apparition, aussi ostensiblement que possible, et qui, réellement, n'avait nulle envie de s'engager dans quelque programme d'action que ce soit. Exit Séguin, et exit de Villiers, grâce à cette astucieuse manipulation de Pasqua qui, dans le même temps, s'impliquait déjà dans une autre manipulation qui lui valut tout de même une citation à comparaître dans une affaire de vente d'armes russes (et non françaises) à l'Angola (et non à une ex-colonie française).

Mais le plus grand politicien manipulateur de la France d'après Charles de Gaule (qui a poussé la manipulation jusqu'au coup d'État, à l'insu de toute la population) est sans aucun doute François Mitterrand. En dépit

d'avoir pourtant révélé par une maladresse les réelles extrémités qu'il pouvait atteindre, lors d'un faux attentat contre sa personne qu'il avait lui-même organisé, juste pour attirer l'attention sur lui, François Mitterrand a réussi à manipuler tous les autres. Il a su se construire un personnage de fiction, exactement comme le font les chanteurs populaires, avec toujours les mêmes manteau, écharpe et chapeau, et avec un pèlerinage bien mis en scène et toujours très médiatisé (il a justement été conseillé par un publicitaire averti, Jacques Séguéla). Il a su manipuler Jacques Chirac, son successeur présenté comme un leader de droite, et il a même su manipuler Ronald Reagan et Margareth Thatcher dès son élection comme président de la France, en 1981. Mais, ne s'était-il pas dirigé vers le métier d'avocat avant d'entrer en politique ?

À un moindre niveau, les manipulations des politiques à l'intérieur des frontières sont plus fréquemment dirigées contre d'obscures fonctionnaires et autres petits cadres du secteur privé, auxquels ils font miroiter les avantages d'être intermédiaires dans des affaires de ventes d'armes (qui explosent parfois).

Quant à la manipulation des populations par leurs dirigeants, là, on peut dire qu'elles sont plus permanentes que quotidiennes, en raison de la discontinuité obligée des objectifs à long terme. Le sophisme employé est presque toujours le même : celui du mythe qui stimule la *passion* pour inhiber la *raison*, et qui ne peut exister, depuis deux ou trois siècles, sans la participation de la presse ; le prochain chapitre en sera le thème.

Par exemple : que l'argument des avantages d'une monnaie européenne unique soit valide ou non, le passage à la monnaie euro n'a réellement intéressé que les pays qui avait une monnaie faiblissante, et qui y voyaient les avantages d'une dévaluation présentée à leurs populations comme une de leurs plus grandes réussites du siècle. Cette manipulation avait tout de même de bons fondements, il faut le reconnaître ; mais c'est tout de même la population qui a dû payer les égarements économiques et politiques de l'après-guerre et de l'après-après-guerre.

Dans bien des pays, les partis politiques ne diffèrent les uns des autres que sur des points *de forme* ; les successions de gouvernements et de chefs d'États nous montrent, sans ambiguïté, qu'ils entretiennent tous une même ligne tant politique qu'économique. Les mêmes manipulations se reproduisent sans cesse, toujours avec succès ; les élites politiques au pouvoir ont épuisé tous les sophismes, pourtant nombreux, pour excuser

d'innombrables taxes, impôts et prélèvements obligatoires. Les manipulations se font ponctuelles et à très court terme lorsqu'il faut vite faire oublier les hoquets des longues.

Dans bien des pays, encore, le politicien manipulateur fait tout ce qu'il peut pour maintenir la population en état d'*inhibition*. Et comme le montre l'expérience du rat dans la cage électrifiée, l'inhibition qui se prolonge provoque l'apparition de dysfonctionnements biologiques qui mènent inévitablement à toutes ces maladies que nous appelons « maladies du monde civilisé, » ou « maladies psychosomatiques ». C'est-à-dire l'ulcère de l'estomac, l'hypertension artérielle, l'insomnie, la fatigue chronique, l'inconfort extrême qui mène à la dépression… Ceux qui ne cèdent pas à l'inhibition attaquent leurs semblables qui n'y sont pour rien, mais c'est ainsi qu'ils parviennent à maintenir leur pression artérielle à un niveau normal et à rester en bonne santé. Les fuyards (qui en avaient les moyens) sont déjà tous partis, et ont pu ainsi préserver leurs organismes.

La manipulation politique de masse est généralement beaucoup plus simple à identifier que celle de l'individu, en vertu du fait qu'elle s'adresse à toutes les intelligences. Elle n'est pas adaptée à une personne en particulier dont on peut juger de la naïveté avant de tenter de la tromper. Chaque fois qu'un gouvernement ou qu'un chef de parti politique adresse un message à la population, il faut d'abord déterminer s'il fait appel à la *passion*, ou à la *raison*. Le message qui fait appel à la passion est hautement suspect ; il cache toujours un autre mobile, celui que son auteur cherche à atteindre sans vouloir le dire.

Le message d'un chef de parti qui fait appel à la passion cache le plus souvent le simple besoin d'acquérir une plus grande popularité, pour recueillir le plus grand nombre de voix et de sympathisants à la cause. Typiquement, les sujets politiques qui font appel à la passion portent sur des sujets généraux qui ne peuvent en rien affecter la bonne (ou la mauvaise) santé du pays. Souvent, ces sujets généraux concernent directement des catégories d'individus et des minorités dont le politicien cherche à collecter la sympathie, donc leurs adhésions à son parti ou leurs voix lors de prochaines élections. Pour ce politicien, ces catégories et ces minorités doivent toutes présenter une caractéristique commune : une frustration, un sentiment d'abandon ou d'oubli général par la majorité de la population et/ou par l'État et ses administrations.

Cependant, il ne s'intéressera qu'aux minorités, dont le nombre estimé d'individus doit représenter au moins 1 % de la population, et dont les problèmes sont susceptibles de recueillir la compassion d'une proportion significative des 99 % restants. En voici quelques-uns, relevés durant ces dernières années, mais qui reviennent fréquemment dans l'Histoire de la politique de nombreux pays :

– les femmes (parce qu'elles ont à souffrir un manque de considération au travail, en raison d'une culture de l'homme au travail et aux commandes qui ne date pas d'hier) ;

– les minorités ethniques et raciales (parce que ses représentants souffrent de plusieurs complexes décrits à l'article 2.2 du chapitre 2) ;

– les minorités culturelles et sociales, telles que les homosexuels (parce qu'ils ont souvent à souffrir une discrimination que tout le monde connaît), les consommateurs de drogues, les fumeurs, etc.

– les minorités professionnelles (lorsqu'elles sont particulièrement pénalisées par des lois, décrets, règlements restrictions diverses, etc.), telles que les agriculteurs, les camionneurs, les mineurs, les personnels médicaux, les professions de la justice et de l'ordre (mais pas, ou rarement les militaires et les gendarmes, pourtant nombreux si on compte leurs familles et leurs entourages, et qui ont eux aussi leurs propres problèmes, parce qu'ils n'ont pas le droit à la revendication) ;

– les minorités physiques (parce que ses représentants souffrent à peu près les mêmes maux que les femmes et ceux des minorités ethniques et raciales), telles que les handicapés, les obèses, etc.

– les minorités « particulières » (parce que ses représentants réclament en vain une plus grande considération des autorités et/ou du reste de la population), telles que les motards, les chasseurs et les pêcheurs (ils intéressent de moins en moins les politiques, cependant, parce que leur nombre va en diminuant), les randonneurs et les passionnés de la nature, les propriétaires d'animaux domestiques et les amoureux des animaux, etc.

Et, bien sûr, certaines minorités politiques lorsque leurs nombres de représentants estimés sont grandissants. Celles-là se situent aux extrêmes du spectre politique, ou sont inclassables dans le spectre politique déjà

représenté dans le pays, tels que les anarchistes et les libertariens (les partis politiques de gauche tentent, « traditionnellement » pourrait-on dire, de « récupérer » les anarchistes, et ceux de droite les libertariens).

En dépit du fait que toutes ces minorités sont rarement satisfaites lorsque la personnalité politique qui s'est intéressée à elles a été élue, cette manipulation abuse toujours avec succès.

Les messages politiques qui appellent à la passion exploitent aussi, bien sûr, tous les sujets et les dilemmes qui touchent personnellement et directement de larges groupes de la population, voire la population toute entière, mais dont on sait pourtant qu'ils sont impossibles ou très difficiles à résoudre. On trouve dans cette catégorie de messages passionnels, pêle-mêle : la réduction des impôts, des taxes et des charges sociales, une plus grande couverture maladie (et l'inverse), une réduction ou une augmentation de la vitesse autorisée sur les routes, l'interdiction ou l'autorisation élargie de construire en bord de mer, l'ouverture ou la fermeture des commerces la nuit et durant les jours fériés, plus d'immigrants ou moins d'immigrants, le droit ou l'interdiction pour les homosexuels de se marier et d'avoir des enfants (adoptifs ou pas, ou les deux), l'accroissement ou la réduction des zones piétonnes ou cyclistes, l'autorisation ou l'interdiction de fumer dans les lieux publics, l'interdiction ou l'autorisation de vendre du tabac hors contrôle de l'État, l'interdiction ou l'autorisation de vendre des boissons alcoolisées hors contrôle de l'État, la légalisation ou pas de la consommation et de la vente de cannabis ou l'éventuel contrôle de sa vente par l'État, peine de mort ou pas peine de mort, euthanasie ou pas, libre accès sans ordonnances ou avec de certains médicaments. Cette liste est loin d'être exhaustive, quoique déjà trop longue.

Beaucoup de ces derniers exemples, comme ceux de la liste précédente, ont pour point commun de n'avoir aucune incidence, ou une faible incidence sur la bonne santé économique et sociale d'un pays. Or, la bonne santé économique et sociale d'un pays est la première chose que sa population attend de ceux qu'elle élit. Dans la plupart des pays, elle est rarement satisfaite à cet égard. On remarque d'ailleurs un phénomène de compensation : les pays riches et démocratiques imposent de plus en plus de restrictions (légales et fiscales) ; les pays dits émergents en abolissent de

plus en plus (c'est d'ailleurs pour cette bonne raison qu'ils émergent pour devenir des puissances économiques).

Dans l'immense majorité des cas, les restrictions, légales comme fiscales, imposées par les États à leurs populations visent à limiter leurs consommations de biens et de matières premières, en raison d'un déficit de la balance commerciale, jusqu'à ce que celle-ci revienne à un équilibre (et l'augmentation de cette population accroît généralement cette tendance). En des termes plus simples : le but est que le pays (c'est-à-dire sa population) n'importe pas plus de biens et de matières premières (énergétiques y comprises) qu'elle n'en exporte. Un pays qui importe plus qu'il n'exporte appauvrit ses réserves de richesses (en or, détenu par la banque centrale), son pouvoir d'achat et la valeur de sa monnaie au moment du change.

Dans la catégorie des manipulations politiques qui visent à imposer des restrictions fiscales et légales, en voici quelques-unes choisies parmi les plus utilisées aujourd'hui :

– la prétention d'effets néfastes des hydrocarbures sur le climat et sur la santé pour augmenter les prix des carburants, et ainsi inciter à en réduire la consommation (les pays qui importent peu, pas ou moins de pétrole qu'ils en produisent n'augmentent pas les taxes sur les carburants, et parlent très peu ou pas du tout des effets nocifs de la combustion des hydrocarbures) ;

– la prétention d'effets néfastes du tabac sur la santé, non seulement sur celles des fumeurs, mais aussi sur celles de ceux qui ne fument pas, pour augmenter la recette fiscale et/ou réduire les importations de tabac (car il suffirait d'autoriser l'ouverture de bars pour fumeurs et pour ceux que la fumée de cigarette de dérange pas, pour satisfaire les deux parties, comme au Sénat français, où les cigares sont même offerts). Comme effet visible de cette manipulation, il se trouve aujourd'hui de nombreuses personnes qui disent être fortement incommodées par la fumée de cigarette, ou même juste par l'odeur du tabac brûlé. Or, très rares étaient celles qui s'en plaignaient il y a quarante ans (ou même trente), au point qu'elles passaient pour des excités ou des maniaques à l'époque ;

– l'« argument de la comparaison » (qui est un sophisme cité par les épistémologues) disant que « puisque les autres le font, alors pourquoi pas nous » pour augmenter le prix d'une matière première, une taxe, ou imposer une nouvelle loi (ce truc procède généralement par un conditionnement

préalable de la population, appelé « sensibilisation », afin qu'elle ne réagisse pas violemment contre une restriction concernant un sujet dont on ne lui avait jamais dit qu'il était « grave » auparavant). En politique intérieure, l'*argument de la comparaison*, s'il est utilisé régulièrement, peut facilement mener au despotisme parce qu'il permet à ses adeptes d'inciter toute une population à accepter toutes sortes de restrictions pour les accumuler, y compris les plus injustes, et de ne jamais en abolir aucune, alors que, là aussi, ce même argument le justifierait. Car, dans les pays où cet argument n'est pas utilisé à outrance, le poids psychologique des restrictions imposées est réduit par l'absence d'autres pratiquées ailleurs ;

– l'argument de la santé ou d'une grave menace virale comme moyen de diversion, pour égarer la population vers des problèmes réels ou imaginaires susceptibles de la toucher personnellement, et de manière bien plus grave que le problème social ou économique qui la préoccupe. L'effet secondaire de cette astuce est une augmentation du « capital sympathie » de l'État, en montrant à la population que son rôle ne se limite pas à lui imposer des restrictions. Et le fait que ces problèmes de santé concernent bien souvent le sexe et les parties considérées comme intimes (seins, utérus, colon, prostate…) n'est pas anodin ;

– le « message de diversion », qui est une large catégorie de sophismes englobant l'argument de la santé présenté au-dessus, et qui apparaît dans plusieurs sophismes expliqués dans l'article 4.2 du chapitre 4.

Le *message de diversion* doit être une nouvelle qui enflamme les passions ou échauffe les esprits, pour que la force de son impact sur la passion de son destinataire soit égale ou supérieure à celle du problème que le manipulateur souhaite faire oublier. À partir de là, d'innombrables nouvelles portant sur des sujets très divers peuvent convenir. Il suffit de donner de l'emphase à celle qui est choisie. Une médaille d'or ou une coupe à l'occasion d'une compétition sportive. Une catastrophe naturelle, ferroviaire, ou aérienne. Une guerre, une révolution ou un attentat terroriste. Une chasse à l'homme organisée contre un individu présenté comme très dangereux pour toute la population, à lui seul. Une affaire de meurtre, d'enlèvement, de viol contre un enfant, que l'on peut faire durer aussi longtemps que le coupable n'est pas retrouvé, ainsi que ce fut le cas avec l'« affaire du petit Gregory », tandis que l'affaire Dupont de Ligonesse,

bien plus grave et mystérieuse, est bien vite oubliée. La mort d'une personnalité, etc.

– « la date d'annonce » est régulièrement utilisée depuis longtemps ; elle consiste à choisir une date ou une période de l'année à laquelle on sait que les esprits sont reposés et peu prompts à réagir. C'est pour cela que les augmentations diverses et les lois et décrets parmi les plus contraignants sont souvent annoncés durant le mois d'août. À titre d'exemple, comptant parmi les plus remarquables en France, rappelons le brutal passage de l'ampoule à filament à l'ampoule économique, qui fut imposé un lundi, sans annonce préalable de la date exacte par la presse. Seuls les directeurs des grandes surfaces avaient été prévenus et « sensibilisés » à l'importance d'une discrétion sommairement présentée comme « citoyenne », afin que la population ne se précipite pas le samedi précédent dans les magasins pour faire des provisions d'ampoules électriques à filaments, beaucoup moins chères et produisant plus de lumière. Les organisateurs avaient prévu que le passage « réel » de la population à l'ampoule économique aurait été différé de plusieurs années, s'il elle avait pu se constituer de larges stocks d'ampoules à filament. Dans le même temps, bien sûr, toutes les ampoules à filaments de forte puissance (les 100 watts en particulier) avaient été retirées des rayons et étaient devenues introuvables. Seuls de petits commerces de province en vendirent encore pendant quelque temps. C'est seulement ce même jour, aussi, que la presse avait informé la population de cette nouvelle, c'est-à-dire peu *après* le retrait des ampoules à filament du commerce ;

– la « bonne nouvelle imaginaire » consiste simplement à créer une actualité autour d'une restriction à venir, qui affole la population dans un premier temps, puis qui est abandonnée avant d'avoir été imposée. Cette astuce rhétorique a pour effet de créer une bonne nouvelle imaginaire, laquelle augmente le moral général de la population pendant un certain temps, et qui, du même coup, s'estime heureuse de son lot « puisque ça aurait pu être pire ». Une alternative à cette astuce est une « prise de température » de la population, dont le résultat doit permettre de déterminer si un large mouvement de protestation suivra le vote effectif de la restriction. Car la population considère comme « virtuellement acquise » une restriction dont on annonce qu'elle va être soumise à un vote au parlement (il n'y a guère qu'en Suisse où la population est réellement

invitée à voter à propos de presque tous les restrictions[69]). Si la population n'est que modérément réactive, la restriction sera effectivement votée.

7. La manipulation de l'information.

L'information est-elle réellement manipulée, ou pas ? Tant que ça ? Oui, bien sûr ; nous allons voir pourquoi, et nous verrons aussi comment. Ce sont les élites politiques qui ont voulu le développement des médias, et faire de sorte que chaque citoyen puisse y avoir accès. Une société privée avec à sa tête un chef d'entreprise très entreprenant, dynamique et inventif, n'aurait jamais pu y arriver. Et même si l'élite politique le lui avait permis, sans même lui imposer son contrôle, alors ce serait la population qui l'aurait empêché en réclamant, puis en créant elle-même, une pluralité d'opinions dans la presse.

Les médias sous contrôle de l'État nous apparaissent comme un mal qui est en fait un bien. Car, depuis trois cents ans, sinon, nos pays auraient été envahis de multiples fois par des envahisseurs qui auraient d'abord conquis nos esprits, en usant de tous ces sophismes que bien peu connaissent (c'est pour ça qu'ils fonctionnent toujours, et qu'ils fonctionneront toujours). Malheureusement, les abus de contrôle de l'information par les États sont courants, pour ne pas dire réguliers. La profession de journaliste est conditionnée par l'accession au métier de journaliste, sanctionnée par des écoles agréées par l'État, puis par la délivrance d'une « carte de presse » émise par l'État[70]. Le contrôle de l'État sur l'information commence par ça.

Ensuite, les médias ne peuvent délivrer de l'information que parce que l'État veut bien lui en donner (les États ont même des agences de presse pour ça, officiellement privées, mais sous contrôle gouvernementale plus ou moins discret dans une majorité de cas), et des faits divers que parce que la police, les pompiers et divers autres fonctionnaires veulent bien les prévenir de leurs survenues, puis continuer de les informer de leurs suites. Et aujourd'hui, ce contrôle gouvernemental des medias est de plus en plus étroit puisque sans les aides de l'État, directes ou transitant par des

intermédiaires privés, tous les grands quotidiens, une large majorité des stations de radio et chaînes de télévision auraient déjà mis la clé sous la porte. Il ne resterait que des médias promotionnels et publicitaires, (réellement) indépendants et financés par quelques grandes entreprises privées et autres multinationales. Ce sont ces autres-là qui nous manipuleraient à la place de l'État pour nous vendre toutes sortes de choses, y compris de la propagande politique étrangère. Vous voyez ; rien n'est complètement bon, mais rien n'est complètement mauvais non plus.

Mais, prenons un peu de recul ; les médias ne peuvent nous manipuler que parce que nous sommes d'accord pour les regarder, les écouter ou les lire, tout d'abord, puis pour les croire. Si vous avez acheté ce livre, c'est justement parce que vous en espérez un enseignement qui vous permettra de mieux faire la différence entre l'information vraie, et celle qui ne nous est servie que dans le but de nous manipuler. Nous sommes tout de même libres de ça, après tout. Et puis l'arrivée de l'Internet, avec ses sites web, ses blogs et ses forums, nous a permis un regard plus critique sur les news que des journalistes désormais indépendants, sans diplômes ni cartes de presse obligatoires, venant de tous les pays et ayant toutes sortes d'idées politiques et de préférences, écrivent, enregistrent, photographient et filment pour nous.

Remarquez-le, cependant : l'immense majorité des news sont des copiés-collés de news qui sont eux-mêmes des copiés-collés de bulletins délivrés par une petite poignée d'agences de presse sous contrôle d'État. Là encore, c'est normal : la diffusion de l'information sur Internet ne rapporte rien à ses auteurs (sinon de quoi payer leurs cigarettes, quand ils ont de la chance). Et le métier de journaliste pour des journaux et magazines, dont les titres ont fait l'objet d'un « dépôt légal » enregistré par l'État, ne rapporte pas plus aujourd'hui que celui de caissière ou d'éboueur, dans l'immense majorité des cas.

Comment voulez-vous, dans ces conditions, que les journalistes prennent leurs voitures pour aller interroger sur place les habitants du village où s'est fait violer puis assassiner la petite « Une tel » ? Ils en seraient de leur poche. Seuls les grands médias financés par l'État et les correspondants des agences de presse font ces déplacements, et rapportent ce qu'ils voient et entendent. Tous les autres recopient ces récits depuis leurs bureaux, dont ils ne bougent que pour rentrer chez eux.

Ne pas se faire manipuler par les médias repose en grande partie sur la connaissance d'au moins deux langues, et sur la volonté d'aller regarder ce que disent « les autres » des nouvelles qui vous intéressent. Comprenez tout de même que cette méthode n'est pas garantie 100 % fiable ; tout simplement parce que ceux qui sont à l'origine des nouvelles (politiques, diplomates, militaires et entreprises) ne disent pas tout, ou déforment la vérité à dessein. Ce n'est pas toujours pour nous manipuler, nous, citoyens ordinaires, mais pour tromper des « concurrents ». Là, on n'y peut rien, et ce n'est pas la faute des médias. Et puis, quand on parle sa langue maternelle plus l'anglais, on peut alors lire plus de 80 % de l'information diffusée sur l'Internet. Cet avantage permet de débusquer pas mal de manipulations de l'information. Car, quand on s'intéresse aux « grandes actualités », ou même à des « faits de société », on accède à deux présentations différentes de l'information — en lisant successivement *Le Monde* et *The Economist*, par exemple. On peut même trouver des versions contradictoires d'une même information, parfois. C'est intéressant ; n'en doutez pas.

Sachez tout de même qu'il y a des informations que les États *ne veulent pas* voir publiées, et qu'ils ont pour cela des « espions de l'info », chargés tout d'abord de les traquer, de les identifier comme telles, puis de tenter de les faire disparaître ou d'en minorer la valeur[71]. Les *espions de l'info* peuvent agir de différentes manières selon le type de média (journal, Internet, livre, etc.) ; mais ils interviennent rarement auprès des stations de radio et des chaînes de télévision, plus dépendantes de l'État (qui attribue les fréquences), et donc plus impliquées dans le filtrage de l'information.

Par exemple, ce livre sera publié sur *Amazon* puisque tout ce qui y est dit pourrait effrayer un éditeur ou longuement retarder sa publication. En s'attardant sur les critiques adressées aux livres sur *Amazon*, et en faisait l'effort de chercher des titres un peu « tapageurs », on ne met pas longtemps à trouver de méchantes critiques qui cherchent clairement à « les descendre » (ça arrivera peut-être à ce livre, même s'il est petit). « C'est plein de fautes d'orthographe » ici ; « abstenez-vous, ce n'est pas intéressant » là ; « ce livre est un tissu d'absurdités » encore ici ; « déçu(e) » encore là, etc. Bref, on en trouve plusieurs comme ça, empilées avec d'autres qui sont enthousiastes ou juste satisfaites, tout au contraire, mais qui ont toutes de très mauvais scores dans « X internautes sur X ont trouvé ce commentaire utile », contrairement aux critiques assassines. De telles

divergences d'opinions dans les critiques traduisent toujours une tentative de manipulation (*pour* ou *contre*). Car il est aisé de comprendre qu'il y a quelque chose de contradictoire dans ces séries de critiques. On pourrait même en faire un sophisme de plus, que l'on baptiserait « paradoxe des critiques excessives qui s'opposent », ou, plus court, le « paradoxe Amazonien ».

Il n'y a pas que sur *Amazon* que ça arrive ; un bon collectionneur de manipulations peut en trouver sur les réseaux sociaux et les forums. On peut même en trouver (avec de la chance et à condition d'être rapide) sur *Wikipedia* ; mais oui. Et quand les « espions de l'info » ne parviennent pas à faire sauter un article sur *Wikipedia*, alors ils se manifestent en leurs noms, enfin, sous la forme d'une convocation très officielle, parfois assortie d'une garde à vue qui menace d'être à durée indéterminée si l'article ne disparaît pas immédiatement[72].

Mais voilà, *Wikipedia* est « collaboratif », et donc un de ses collaborateurs, seul, ne pourra rien y faire, même s'il est l'auteur de la page. Vous le voyez, l'information sur Internet est difficilement manipulable. *Wikipedia* est d'ailleurs une excellente source d'information, puisqu'on peut même y trouver d'amusantes informations que ni *Closer*, ni *Voici*, ni *Gala* n'osent publier pourtant.

Il y a même plus fort que tout cela. Par exemple : une information sur un site *web* ou sur un *blog* qui n'apparaît jamais dans plusieurs moteurs de recherche pourtant réputés très performants. Ou alors, l'information apparaît, puis disparaît définitivement peu après. Ou encore, l'information recherchée passe de la page 2 à la dix millième page, loin, très loin après l'énorme pile de celles, sans intérêt, qui se répètent chacune sur des centaines de sites *web*. Mais parfois, tout de même, il y a l'explication plus honnête, disant, en substance, que l'information a été référencée par le moteur de recherche, mais qu'elle n'est plus accessible depuis que « quelqu'un » l'a formellement demandé.

Ces curieuses disparitions, vous pouvez les remarquer (en général) lorsque vous faites une recherche comprenant le nom d'une personne associée à une sombre affaire politico-financière, avec services secrets et autres disparitions mystérieuses. C'est plus frappant lorsque l'on sait que cette affaire a existé et qu'elle a intéressé la presse un temps. Car, oui, les moteurs de recherche ne gardent pas toutes les références pour toujours, contrairement à une idée reçue, même lorsqu'un site *web* continue de la

mettre en ligne. Cela dit, ces disparitions ne concernent pas nécessairement des sujets censés être secrets. Copier la page *web* qui vous intéresse et archiver toutes ces trouvailles est un bon moyen de ne pas perdre pour toujours un sujet ou une anecdote, une photographie ou un document *.pdf*. Mais, essayez toujours le moteur de recherche et archiviste d'informations *The Wayback Machine*, qui garde en mémoire à l'instant où cette phrase est tapée — tenez-vous bien — 367 milliards de pages web (ayant été publiquement accessibles) sauvegardées depuis plus de quinze années[73].

Sur le site de vidéo en ligne *Daily Motion*, il y a des vidéos parfois bien drôles ou surprenantes que vous ne trouverez jamais, à moins d'en connaître le titre exact à la vigule près, voire seulement le lien URL. Celles-ci n'ont donc pas été censurées, puisqu'il est possible de les regarder ainsi, mais elles n'apparaissent jamais à la suite d'une recherche par mots clés, ce qui est tout de même une forme de censure. C'est sans parler des compteurs de vues bloqués, dont le but est évidemment de prévenir une montée en popularité et en haut des listes.

En France, la censure officielle a existé jusque durant la Seconde Guerre mondiale, où les autorités allemandes, secondées à l'époque par les Renseignements généraux l'appliquaient encore. Il y avait même une liste des livres interdits, appelée « Liste Otto », qui répertoriait une bonne centaine de titres. À partir de là, elle a continué d'exister officieusement jusqu'à aujourd'hui. Des films tels que les *Sentiers de la Gloire*, *Orange Mécanique*[74], *The Ipcress Files*[75], *Forces occultes*[76] et quelques autres furent bel et censurés, mais grâce à l'implication active des distributeurs de films privés, des journalistes, des critiques, etc. Nous allons voir maintenant comment elle se fait.

Parfois, les informations qui sont réellement censurées ne sont pas du tout du genre auquel vous penseriez. Par exemple, tous les gens intéressés par la formule 1 savent que le coureur automobile Ayrton Senna (1960-1994) est mort au volant de sa *Ferrari* à la suite d'un accident dû à une rupture de colonne de direction. Mais quelques petites années plus tard, en 2000, un autre pilote a eu un accident exactement similaire durant les essais, toujours au volant d'une formule 1 *Ferrari*. Ce pilote-là s'en est sorti indemne. À l'époque, la vidéo de l'accident, prise depuis la caméra embarquée du véhicule et montée sur la prise d'air du moteur, montrait bien le pilote freiner dans une zone d'amortissement en gravillons, et tenter de

tourner son volant à droite et à gauche, sans aucun effet sur les roues qui restaient droites. Clairement, le volant n'entraînait plus la colonne de direction, encore. Mais la voix *off* du journaliste expliquait, absurdement, que l'accident était dû à un problème de freinage. Quelques heures plus tard, l'accident était toujours commenté, mais on ne montrait plus la vidéo, et elle ne fut plus jamais diffusée.

Il n'était pas difficile de comprendre que *Ferrari* ne voulait pas être accusée d'avoir mal corrigé le problème qui avait coûté la vie à Ayrton Senna. Mais la caractéristique surprenante de cette anecdote est que tous les journalistes, dont quelques-uns avaient vu cette vidéo, reprirent le mensonge du « freinage défectueux » donné par *Ferrari*. Bien qu'il ne s'agisse pas d'un secret d'État, toute la presse s'était autocensurée à propos de ça. À partir de là, c'est déjà dire la confiance que l'on peut avoir en les journalistes, télévisées plus particulièrement, s'ils sont unanimement prêts à censurer à la demande, juste pour un incident de ce genre qui n'a même pas fait de victime, ni n'a occasionné de blessure.

Mais, au cas où vous en douteriez encore, confirmons cette facilité de la presse à censurer avec une anecdote beaucoup plus significative, et qui ne permet aucun doute à propos d'aucune panne celle-là.

Le 25 janvier 1984, François Mitterrand, président de la République française depuis près de trois années, reconnaît Mazarine Pingeot comme sa fille devant notaire. Tous les journalistes de tous les grands médias connaissent l'existence de la fille cachée du Président depuis le début de son premier septennat. En 1982, Jean-Edern Hallier (1936-1997), journaliste parmi les plus téméraires, avait tenté de dévoiler cette information, en vain ; en cause, une loi du silence de la presse qui est unanime. Il a fallu attendre la mort de François Mitterrand, c'est-à-dire pas moins de treize années tout de même, avant que deux photographes, Pierre Suu et Sébastien Valiela, publient une photo prise le 21 septembre 1994 : Mazarine et son père à la sortie du restaurant *le Divellec*, dans l'hebdomadaire *Paris Match* du 3 novembre 1994.

De l'aveu (embarrassé) de quelques journalistes après cette révélation, toute la presse de France était au courant depuis longtemps. Mais personne n'en avait parlé ; l'argument présenté était toujours à peu près le même : « cela touchait de trop près la vie privée d'une personne ; de plus, il s'agissait du Président ».

Mais tout de même, comment une telle chose a-t-elle été possible, sachant que les paparazzis étaient également au courant, et qu'ils nous sont régulièrement présentés comme des journalistes qui ne s'embarrassent pas de ce genre de considération éthique, jusqu'à tenter des intrusions dignes de *Mission Impossible* pour photographier une princesse toute nue ?

La censure a donc atteint cette impossible performance pour un secret qui n'en était même pas un. Plus encore, sachant qu'au nom de cette protection de la vie privée, maladroitement brandie comme un joker dans une partie de poker truqué, tous ces photographes se sont privés de la vente des droits d'utilisation d'une photo prise hâtivement qui auraient pu leur rapporter de quoi acheter une belle voiture neuve à l'époque. Ceux qui ont forcément fait savoir à tous ces journalistes qu'il ne fallait pas publier cette information ont dû se montrer plus persuasifs encore que les geôliers d'Alexandre Soljenitsyne en Sibérie soviétique ; cette autre information vaut peut-être autant aujourd'hui que la photo de Mazarine Pingeot avant la mort de François Mitterrand.

Quoi qu'il en soit, avec ce dernier exemple, vous savez *vraiment*, et définitivement à quoi vous en tenir à propos de la manipulation de l'information.

8. De la manipulation à l'endoctrinement.

On peut commencer à parler d'endoctrinement lorsque le manipulateur a dépassé l'objectif d'un but unique et ponctuel, pour développer un véritable pouvoir permanent sur sa victime, et modifier ses acquis. Cette approche de ce qu'est l'endoctrinement, et qui ne parle ici que de sa forme, insinue que la manipulation en est une étape préparatoire test ou d'approche. Car, pour être endoctriné, encore faut-il être vulnérable à la manipulation, puisqu'un endoctrinement est *une manipulation, et ne peut procéder* que *par la manipulation, à la fois de l'information qui est enseignée, et de celui qui la reçoit et l'accepte. Au-delà de ça, on peut distinguer plusieurs modalités d'endoctrinement qui vont de l'endoctrinement de la personne qui en a été spontanément demandeuse, à l'endoctrinement imposé par les circonstances (fatalité d'un environnement familial ou relationnel ou de travail, internement forcé…).*

Revenons tout d'abord sur la personnalité du manipulé, puisqu'il y a des personnes plus désarmées que d'autres face à la manipulation, et même des personnes qui recherchent la domination par d'autres — cela dépend, une fois encore, presque toujours du contexte relationnel de notre enfance, et/ou d'évènements particuliers survenus durant cette période. L'inverse est vrai : il y a des personnes dont il est véritablement impossible de modifier leurs acquis ; on pourrait les classer dans la catégorie des « rebelles ». Certains parents ont élevé leurs enfants d'une manière qui les a rendus définitivement et excessivement dépendants d'une autorité. Lorsque ceux-là deviennent adultes, ils se sentent vulnérables, angoissés s'ils ne peuvent s'en remettre à personne au moment de devoir faire des choix. Comme leurs parents ne sont plus là pour les y aider, ils cherchent une nouvelle autorité, voire un substitut de l'autorité parentale.

C'est le cas de beaucoup de jeunes qui, à leur entrée dans l'âge adulte, font de la vie militaire une vocation au-delà d'un métier (ça reste vrai pour

les gendarmes, parce qu'ils sont des militaires ; les policiers, beaucoup plus indépendants, ne sont pas concernés par cette remarque).

L'éducation religieuse exerce également une influence importante sur la réceptivité à l'autorité. Par exemple, les enfants qui ont reçu une éducation religieuse catholique sont plus dépendants de l'autorité que ceux qui en ont reçu une protestante. Il y a un sens de la hiérarchie et de l'autorité qui est très présent dans le catholicisme, et qui est quasiment absent du protestantisme (avec des nuances, cependant, puisque certaines branches du protestantisme insistent sur l'importance de l'autorité).

Ensuite, la manière et le contexte de l'éducation en milieu scolaire, puis universitaire, peuvent eux aussi jouer un rôle important dans la réceptivité à l'autorité. Ça a été vrai en occident pendant longtemps, et jusqu'à il y a encore peu ; particulièrement en Angleterre, où la notion de servage du *junior* envers le *senior*, assortie de punitions corporelles, était élevée au niveau d'une culture plus encore que d'une tradition. Aux États-Unis et en milieu universitaire, la soumission à une autorité qui ne se désigne pas formellement comme telle est enseignée par ce que l'on y nomme les *sororities*, sortes de clubs fermés qui cultivent plus ou moins le secret, et dont l'accès est sanctionné par la soumission et par des rites de passage. Au Japon, la culture de l'autorité et de la hiérarchie est encore plus grande, car celle qui est enseignée en milieu scolaire n'est que le prolongement d'un apprentissage qui a commencé à la maison. Cela explique, dans une large mesure, la fréquence des rapports de domination et de soumission dans la vie amoureuse et sexuelle des Japonais, anormalement élevée par rapport à ce que l'on constate dans tous les autres pays avancés.

On ne trouve dans l'éducation française aucune de ces marques anglaises, américaines et japonaises, ce qui se traduit dans ce pays par un irrespect fréquent à l'égard de l'autorité — y compris à celui de l'âge —, et par une aptitude à la discipline que l'on peut qualifier de « latine ». Cependant, il y a chez les Français d'autres caractéristiques culturelles et sociales qui viennent en grande partie de l'Histoire de leur pays.

Tout d'abord, le Français d'aujourd'hui supporte le poids d'un fort complexe d'infériorité collectif. Cela apparaît aujourd'hui dans les commentaires publiés sur les sites Internet d'information (journaux, revues, radio, télévision…). Ces commentaires sont fréquemment défaitistes, résignés, désabusés à l'égard de la France est plus encore à celui des élites. Charles Cogan, un expert américain de la société française a dit des

Français qu'ils souffrent collectivement du complexe de l'*« underdog »* (littéralement « sous-chien »)[77]. Et il attribue en grande partie cela à une longue succession d'évènements historiques malheureux, dont le premier fut la bataille de Waterloo, perdue par les Français à la faveur des Anglais en 1815. Les autres sont, pour le principal : la défaite de 1871 contre les Prussiens, la Première Guerre mondiale qui n'a pu s'arrêter que grâce à une première intervention américaine ; puis la Seconde, avec les humiliations successives de l'absurdité de la coûteuse Ligne Maginot, d'une défaite contre l'armée allemande en seulement quelques jours, conséquence d'une faible résistance des forces françaises ; puis de l'occupation, du pétainisme et d'une large collaboration de la population avec l'ennemi assortie d'innombrables dénonciations. Puis vient une nouvelle libération par les forces américaines, suivie d'une épouvantable période de misère qui n'a pu cesser que par la grâce d'une formidable aide économique américaine qui s'est réellement poursuivie jusqu'à la fin des années 1960.

Il résulte de tout cela que les Français, collectivement, ne retiennent de valorisant de leur Histoire que des faits qui se sont déroulés sous des monarchies et des empires, en dépit des efforts qui continuent d'être faits pour revaloriser la période révolutionnaire commencée en 1789 — puisque tout le monde sait qu'elle ne brilla réellement que par ses atrocités et par l'absurdité.

Et à cela il faut encore ajouter le fait que la France a été dominée par le catholicisme, et qu'elle n'a pas connu la même période religieuse réformatrice des autres pays de sa région qui aurait dû suivre, sans interruption, l'Édit de Nantes de 1598. L'influence du catholicisme sur l'identité collective, et sur le comportement d'un peuple, a été expliquée depuis par le fondateur de la sociologie moderne Max Weber (1864-1920) dans son essai : *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1904-1905).

Le respect des Français envers l'autorité, aujourd'hui, est plutôt résigné que volontaire, et qu'il s'adresse plutôt à une caste d'élus (au sens social du terme et non politique) qui transmet son pouvoir, sa respectabilité et même parfois sa fonction par le sang. En France, ainsi que le remarquent les historiens et des sociologues étrangers, et en font une généralité excessive pour marquer ce phénomène sans avoir à s'y étendre, les « notables » sont fils de notables ; même les partis politiques de gauche n'échappent pas à cette règle pourtant en opposition complète avec leurs principes.

Le résultat en est des conditions très particulières, *a priori* peu favorables à la manipulation, et moins encore à l'endoctrinement, mais qui pourtant permettent les deux assez fréquemment. Car, en France, la manipulation et l'endoctrinement viennent moins de l'élite perçue comme telle que du groupe informel de ses opposants. Les détails du récit de l'employé qu'un syndicat avait tenté de manipuler, présenté à la fin du chapitre 5 (*La Manipulation au travail*) en est un exemple assez représentatif. On ne parle pas en France de manipulation ni même d'endoctrinement, mais de « soumission librement consentie[78] ».

Dans les faits, nous assistons au paradoxe d'une opposition à une élite qui *est* l'opposition, c'est-à-dire à une situation est assez proche de celle de la Révolution française, avec ses Danton, Robespierre et autres Marat qui sont tout à la fois les révolutionnaires destructeurs de l'élite, *et* l'élite détruite par les révolutionnaires. L'élite sociale, politique et intellectuelle française d'aujourd'hui est de gauche, révolutionnaire tout en se disant républicaine, conservatrice tout en se disant progressiste, manipulatrice et manipulée. Le capitalisme y existe cependant, mais son accès est réservé à une élite engagée.

Dans une telle histoire, où on est tout à la fois le chasseur et la proie, beaucoup voient un refuge dans la soumission implicite. Certains membres de l'élite politique et intellectuelle française déclarent volontiers que « la révolution est permanente », qu'elle n'est pas dans sa nature juste un évènement temporaire permettant d'aller d'un point *A* vers un point *B*. Et ceux-là perçoivent la France d'aujourd'hui comme un pays en révolution.

Nous venons de voir le contexte ; passons à la méthode.

En France, estimant que la législation ne permettait plus de lutter efficacement contre les sectes, un nouveau délit de « manipulation mentale » avait été proposé dans le projet de loi About-Picard de 2001, et défini ainsi. « Le fait, au sein d'un groupement qui poursuit des activités ayant pour but ou pour effet de créer ou d'exploiter la dépendance psychologique ou psychique des personnes qui participent à ces activités, d'exercer sur l'une d'entre elles des pressions graves et réitérées ou d'utiliser des techniques propres à altérer son jugement afin de la conduire, contre son gré ou non, à un acte ou une abstention qui lui est gravement préjudiciable. »

Mais les oppositions à cette proposition de loi furent nombreuses. La Commission nationale consultative des droits de l'homme (CNCDH),

présidée par Pierre Truche, ancien premier président de la Cour de cassation, avait été consultée à cette occasion et avait rendu son avis ainsi : « La création d'un délit spécifique de manipulation mentale ne nous paraît pas opportune »[79].

Pourquoi n'était-il pas « opportun » de créer le nouveau délit qu'elle introduisait ? Parce que les faits dont la répression était envisagée étaient déjà « largement prévus par l'article 313-4 du Code pénal », expliqua la CNCDH. C'est le texte sur l'« abus de faiblesse » (toujours en vigueur en 2014) qui vise à protéger les personnes vulnérables (personnes âgées, enfants, malades, infirmes, déficients physiques ou psychiques). Les victimes de pratiques sectaires entrent parfaitement dans cette catégorie de personnes en situation de faiblesse, avait estimé la CNCDH.

Cependant, la plupart des plaintes pour *abus de faiblesse* sont classées sans suite quand elles concernent des adultes. Entre 1996, date de la première circulaire de la chancellerie aux parquets sur la question des sectes, et l'année 2000 : sur les 280 procédures engagées, une centaine fut classée sans suite. Seulement 48 aboutirent à une condamnation. En fait, il est souvent difficile de démontrer que des adeptes adultes et « volontaires » ont été placés dans une position de vulnérabilité, estime encore aujourd'hui la CNCDH.

Tous ces intervenants pensaient aux sectes, mais seulement aux sectes. Très bien, mais il faut savoir qu'en France les manipulations et les endoctrinements par des sectes sont des cas marginaux, lorsque l'on y regarde de plus près. Ils ne représentent qu'une infime fraction. Nous avons vu et compris pourquoi lorsque parlant exclusivement de manipulation.

Parlant de l'endoctrinement en France, une majorité d'experts psychologues, psychanalystes, psychiatres et juristes s'entendent autour d'une définition le présentant, en substance, comme un acte qui consiste à user avec régularité de divers moyens de pression psychologique tels que la peur, l'espoir, la culpabilité ou encore le martèlement indéfini des mêmes affirmations, l'entraînement socioaffectif, etc., en s'employant à court-circuiter les capacités de réflexion critique de celui dont on se propose de modifier les pensées, voire la personnalité.

Là, on remarque que toutes les unités d'élite de l'armée utilisent exactement ces méthodes pour sélectionner et former leurs recrues[80] ; même chose pour les services de renseignement. À la décharge des unités d'élite militaires, leurs recrues sont volontaires, et elles se sont abreuvées de

livres, d'articles de presse et de reportages télévisés avant de s'engager. Tel n'est pas le cas des services de renseignement, car la littérature qui leur est consacrée n'en fait qu'exceptionnellement état. Les biographies et autobiographies d'agents secrets s'abstiennent toutes d'évoquer ce sujet jugé embarrassant, à quelques rares exceptions près, très récentes. Moins encore, elles ne parlent que très succinctement des nombreux cas de jeunes gens qui n'avaient rien demandé à personne, ni commis la moindre faute, mais qui ont pourtant été manipulés puis endoctrinés contre leurs volontés, puis, enfin, contraints par le chantage et la menace de commettre des actes qui ont brisé leurs existences à jamais. Il faut se montrer persévérant pour juste entrevoir l'existence de cette réalité que n'a pas su voir le CNCDH.

Être endoctriné peut donc autant être un acte librement consenti que subi, une alternative qui a une option spécifiquement française que les chercheurs en *psychologie sociale* Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois ont nommée « soumission librement consentie »[81].

L'endoctrinement, que d'autres chercheurs assimilent au « lavage de cerveau », au *« mind control »*, est parfois appelé en France « ingénierie sociale » lorsqu'elle concerne une collectivité. Stéphane Laurens, chercheur en psychologie sociale et maître de conférences à l'université de Rennes dit :

« L'influence interindividuelle ou l'influence sociale fascine et effraye. […] les terribles faits divers qui lui sont attribués (suicides collectifs, crimes rituels […] ainsi que de troublantes études scientifiques (travaux sur l'hypnose, études expérimentales sur le conformisme ou soumission à l'autorité…] nous affirment l'existence d'une force irrésistible qui pourrait nous pousser à faire ou à penser des choses que nous ne voudrions pas, une force qui pourrait même nous conduire à notre perte. Il y a, avec l'influence, l'idée d'une intrusion, d'un véritable viol de la conscience, de la volonté… qui semble pouvoir passer sous le contrôle ou la volonté d'un autre. Ce n'est plus soi qui veut ou qui agit, c'est la volonté d'un autre qui est entrée en soi et c'est un autre qui agit à travers soi (sentiment de possession) »[82].

Noam Chomsky parle de l'endoctrinement comme d'une réalité dont il est *« urgent de comprendre les mécanismes et les pratiques* [qui sont] *faciles à déceler dans les sociétés totalitaires, mais bien moins dans le système de propagande auquel nous sommes soumis, et que nous servons trop souvent malgré nous »*[83].

Le chercheur au CNRS, Philippe Breton, nous fournit un exemple emprunté à Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois qui est intéressant parce qu'il associe la manipulation à l'autorité (d'un père envers son fils), et en cela nous montre toute la subtilité qu'il peut y avoir dans l'endoctrinement. Breton y décèle la forme de violence (psychologique) qui le caractérise :

« Un père demande à son fils, occupé avec un ami, d'aller lui acheter des cigarettes. Le fils accepte en pensant que ce n'est pas grave, le bureau de tabac étant tout près. Le père lui annonce alors qu'aujourd'hui la boutique du coin de la rue est fermée, qu'il faut aller à une autre, bien plus éloignée. Le fils, qui était déjà sur le point de partir, obtempère et sort de la maison d'un air morose. Que s'est-il passé ? Le père savait que s'il demandait de but en blanc à son fils d'aller au magasin éloigné, ce dernier n'accepterait pas, car ce serait une trop grande perte de temps. La manipulation repose ici sur la dissimulation d'une information importante, lors d'une première demande, trompeuse, qui permet d'obtenir une première réponse positive […] Mais en quoi est-ce une action violente ? On pourrait se dire que le fils n'aurait certes sans doute pas accepté de rendre service à son père sans stratagème caché ; mais quand il le fait, où est la contrainte ? Son père n'a pas donné d'ordre, le fils ne semble pas obéir. Pourtant, il s'agit bien d'une violence psychologique : à la différence d'une violence physique, qui passe par une action explicite, la manipulation consiste à entrer par effraction dans l'esprit de quelqu'un pour y déposer une opinion ou provoquer un comportement sans que ce quelqu'un sache qu'il y a eu effraction. Tout est là, dans ce geste qui se cache à lui-même comme manipulatoire »[84].

Là encore, nous trouvons une démarche identique à celle du dernier exemple du chapitre 5 de ce livre (*La Manipulation au travail*). Ce qui marquera la frontière entre manipulation et endoctrinement ne sera que la volonté de la victime de continuer à se soumettre, ou rompre la relation de dépendance avec le manipulateur.

Car il est évident que, loin de s'arrêter ou de se fixer une limite, le manipulateur qui en arrive à ce stade et qui utilise de telles techniques se montrera de plus en plus exigeant. Mais, dans l'endoctrinement comme souvent dans la manipulation, le manipulateur s'arrange pour fixer un « prix » aussi élevé que possible à la fuite ou à la résistance de sa victime. Dans l'exemple de l'employé qui a dû faire face à une demande assortie

d'une pression par un syndicat ouvrier, ce prix fut son départ volontaire de l'entreprise, suivi de son retour au chômage. Dans l'exemple proposé par Philippe Breton, le refus d'accomplir la demande du père sera inévitablement sanctionné de diverses manières, y compris par la violence physique dans quelques cas. Dans le cas de la recrue de l'unité d'élite, le refus sera sanctionné par un renvoi définitif, donc par un terme mis à un objectif professionnel et à l'espoir d'un style de vie. Dans le cas de la victime d'un service secret manipulateur, plusieurs sources dignes de foi rapportent que la sanction sera l'impossibilité de trouver un travail, assortie d'un discrédit préjudiciable à la poursuite d'une existence normale dans la société. Le prix du refus de la soumission est donc bien souvent un véritable sacrifice, parce que ses conséquences sont graves.

Ceci nous amène à remarquer que le manipulateur qui vise l'endoctrinement, s'il n'est pas le père, la mère ou le tuteur de sa victime, doit nécessairement disposer d'un pouvoir extraordinairement grand pour y parvenir. Ne pratique l'endoctrinement que qui le peut ; car dans cet autre cas, à une disposition d'esprit particulière doit être associée une influence considérable. Parfois, cette prétention de pouvoir n'est qu'un *bluff*, mais *parfois* seulement ; la victime qui décide de cesser de l'être n'a pas d'autre option que de l'éprouver à ses risques et périls. Ce qui nous permet de comprendre aussi que, tout comme le prisonnier de guerre, la victime d'un endoctrinement est plus rarement consentante que contrainte par les circonstances.

Une employée de mairie d'une ville de la Côte d'Azur (qui ne souhaite pas que son nom soit cité, on peut le comprendre) a rapporté en 1996, en substance, que dans le sud de la France, et plus précisément dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, il est très difficile de trouver un emploi ou d'en conserver un sans se rapprocher d'un parti politique ; d'en devenir un adhérent, de préférence. Il y a naturellement une loi du silence là-dessus, et de toute façon, comme cette demande n'est jamais formulée en termes clairs et explicites, bien courageux serait celui qui tenterait d'en parler tout haut. On imagine que, dans un tel cas, cette obligation ne doit certainement pas se limiter au paiement d'une cotisation annuelle. Il s'agit alors d'un endoctrinement sous la contrainte, et le nombre de cas doit reléguer celui des sectes au niveau d'une anecdote sans grand intérêt. On comprend du même coup pourquoi aucun collectif ne s'intéresse à cette autre catégorie de manipulateurs et d'endoctrinement. Cela ne fait que deux ou trois années

(en 2014) que quelques magazines de reportages télévisés commencent à présenter des résultats d'enquêtes sur les étranges liens entre politique et emploi dans quelques grandes villes de la région PACA (pour l'instant, cela n'a guère concerné que les employés affectés à la collecte des ordures ménagères, et des cas isolés de professions libérales et de commerçants victimes de chantages et de rackets).

Pourtant, l'endoctrinement sous la contrainte est rarement efficace sur le long terme. Les manipulateurs qui s'y livrent le savent, et c'est pourquoi les plus expérimentés s'efforcent d'employer des méthodes qui se distinguent par leur subtilité, leur intelligence, et surtout par la difficulté pour la victime de les identifier clairement. Dans une large majorité de cas, la victime d'un endoctrinement n'a pas eu conscience de l'avoir été, ou alors longtemps après, et à la faveur d'un excès de confiance de son manipulateur. Les méthodes modernes d'endoctrinement reposent entièrement sur des *appels à la passion* et à l'émotion. On ne vient pas longuement expliquer à la victime ce qu'elle doit croire ; on la place à son insu dans des situations arrangées pour la circonstance, qui doivent la pousser à adopter le point de vue ou/et la croyance que l'*on attend* d'elle. Dans ce contexte, on associe à cette manipulation une méthode inspirée de celle du « gentil et du méchant » qu'emploient fréquemment les policiers pour obtenir les aveux des suspects qu'ils interpellent. En voici l'explication, tirée de multiples faits réels rapportés par des victimes qui ont su identifier la supercherie.

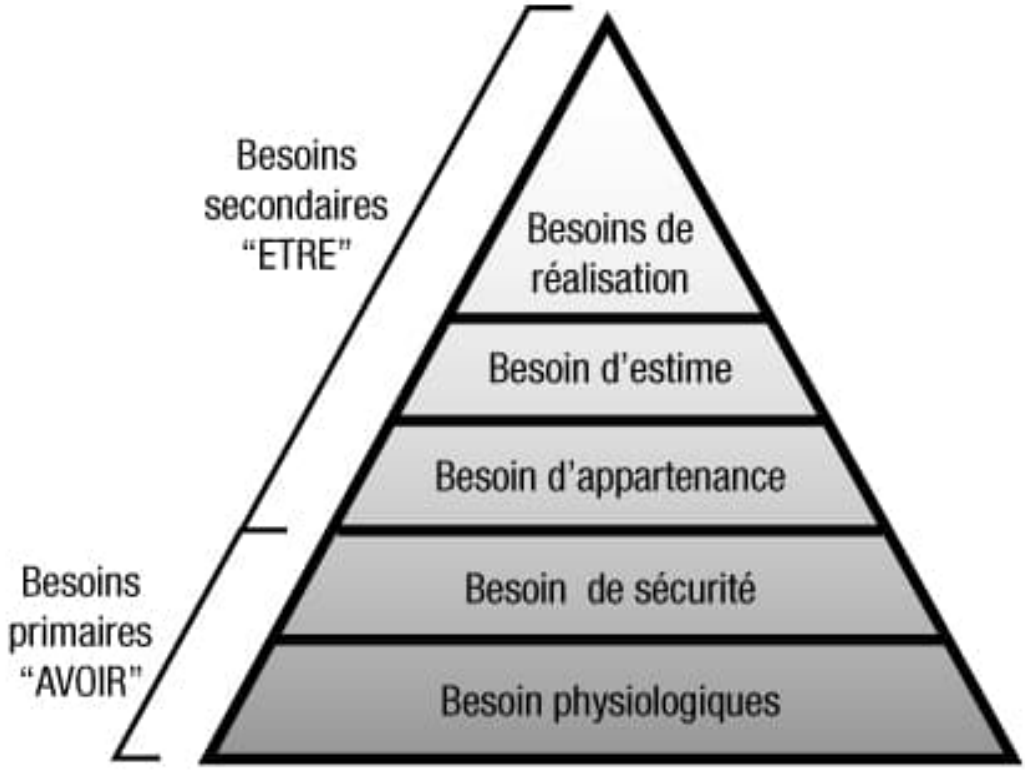
Le manipulateur fait savoir à sa victime, par l'entremise d'un complice, qu'un emploi est disponible à telle adresse. La victime s'y rend et est embauchée. À partir de là, l'employeur, qui est un complice chargé de jouer le rôle de l'ennemi désigné par la doctrine, va s'efforcer d'être aussi retors que possible avec la victime. Il se fera même une caricature de cet ennemi, en lui en empruntant tous les stéréotypes. Inévitablement, la victime va développer une haine de son employeur. Le manipulateur qui coordonne le processus d'endoctrinement s'arrangera dans le même temps pour recueillir ses confidences sur ses relations avec celui-ci, afin de donner des instructions complémentaires, et de s'assurer que la haine grandissante de la victime soit dirigée contre les stéréotypes plutôt que contre l'employeur en tant qu'individu.

La victime ne sera pas licenciée ; c'est elle qui, dégoûtée et épuisée moralement, devra donner sa démission. Après cela, le manipulateur fera

« récupérer » la victime par d'autres complices qui se présenteront cette fois à elle comme ce qu'ils sont réellement : des adhérents à une cause politique ou à une croyance quelconque. Ceux-là lui apporteront un soutien moral, mais ils lui imposeront aussi des obligations, lesquelles seront des composantes, cette fois explicites, de la doctrine à laquelle elle doit adhérer à son tour. Tout manque de foi, toute dérive de la victime durant cette seconde phase de l'endoctrinement sera sanctionnée par des mises à l'écart temporaires qui doivent provoquer des frustrations ; c'est un chantage aux sentiments. Car des liens affectifs entre la victime les membres du groupe, auquel elle « appartient » déjà sans encore en avoir pleinement conscience, doivent être créés. Il s'agit là de la mise en place d'une dépendance affective qui doit venir renforcer la croyance en la doctrine, pour plus de sûreté. Notons que cette seconde phase de l'endoctrinement est identique à celle qu'utilisent les sectes ; seule la doctrine et les comportements et style de vie qui y sont associés diffèrent.

Cette articulation de l'endoctrinement en deux étapes consiste, du point de vue de la psychologie, en la « déconstruction » de l'individualité de la victime, pour pouvoir la « reconstruire » selon le modèle désiré par le manipulateur. On la soumet à une situation de grande détresse morale et matérielle, de grande vulnérabilité et si possible de peur, de manière à la placer dans un état psychologique d'*inhibition*, et donc d'immédiate réceptivité à tout ce qui peut lui apporter du réconfort et de la sécurité. Ceci doit permettre de lui proposer le dilemme (implicite, encore) « je peux te sauver si tu fais ce que je te dis ».

En agissant ainsi, on supprime un à un les quatre « étages » supérieurs de ce que les psychologues nomment la « pyramide de Maslow », du nom de son créateur le psychologue Abraham Maslow[85].



Pyramide de Maslow

Par exemple, la plupart des gens qui perdent leur emploi et leur logement (sources de sécurité et d'appartenance sociale) se trouvent du même coup projetés dans un état psychologique d'insécurité, et même de peur, identique à celui qui est recherché juste avant le lavage de cerveau dans un camp de prisonniers de guerre. Quoiqu'ici cette circonstance est accidentelle ou doit en avoir l'air. Les individus qui s'y trouvent y perdent souvent quelques-uns des étages de la pyramide de Maslow, en effet. Et, à partir d'un tel état de détresse, ce que l'on appelle « endoctrinement » ou « lavage de cerveau » consiste à assortir des conditions spécifiques à une aide. Ceci permet de véritablement « reconstruire » les quatre étages perdus, qui sont : le *besoin de sécurité*, le *besoin d'appartenance*, le *besoin d'estime*, et enfin le *besoin de réalisation*.

Quelles que puissent être les circonstances ayant mené un individu à un état de grande vulnérabilité psychologique, l'aide assortie de conditions est un chantage de toute façon. Mais celui qui se trouve dans un état de grande détresse n'est généralement plus en mesure de l'interpréter comme tel, puisqu'il croit ne plus rien avoir de valable à donner en échange à « la main secourable » qui lui est tendue. Ainsi, il culpabilise sitôt qu'il accepte cette

aide ; il a hâte de se rendre agréable à « son sauveur », parce qu'il considère lui être redevable. Et ce dernier, qui attend ce phénomène psychologique, peut alors faire progressivement évoluer son discours vers quelque chose comme « tu m'es redevable, puisque je t'ai sortie du ruisseau pour te hisser sur le trottoir » (lorsque s'agissant d'un proxénète, par exemple). Toujours, le manipulé se conforme aux opinions et aux goûts de son manipulateur (qui est généralement un groupe avec un leader), et croit sincèrement le faire de sa volonté propre.

Mais la première étape n'est pas toujours nécessaire. Car la seconde est fréquemment adaptée à l'un des profils de manipulés établis par le chercheur Eric Hoffer, présentée à l'article 2.2 du chapitre 2 (*Manipulations de tous les jours ; manipulations pour tous*).

Arrivé à ce point de ce qu'explique ce livre, on comprend mieux pourquoi Eric Hoffer a regroupé tous ces profils sous le titre de *« true believers »*, c'est-à-dire en français, et selon ce qu'il a voulu dire, « une personne qui a besoin de croire (en quelque chose) », puisque la langue française ne propose pas de mots qui correspondraient exactement à ce sens.

Joseph Goebbels (1897-1945), propagandiste chevronné au service d'Hitler, a dit une chose qui fut plus tard confirmée par Eric Hoffer, car il avait identifié le *true believer* avant lui. En substance, un extrémiste ou un dogmatique ignore qu'il est réellement moins attaché à la cause dont il se fait l'ardent défenseur qu'à son extrémisme. Toujours, il est un individu qui fuit ce qu'il est pour se chercher un idéal qu'il perçoit comme « noble », et qui sera un substitut de l'amour propre qui lui fait défaut. Et Goebbels d'ajouter, « c'est en sachant cela qu'il ne me faut pas plus d'un mois ou deux pour transformer prisonnier de guerre fanatique communiste en un fanatique national-socialiste, ou l'inverse ».

Eric Hoffer ajoute, lui, que cette transformation peut être tout aussi rapide avec les fanatiques religieux.

Plus fréquemment dans le cas de l'endoctrinement politique/idéologique, le sentiment de haine joue un rôle important parce qu'il est unificateur. Si vous haïssez une catégorie de gens, un pays, une idéologie, une religion ou quelque chose comme ça, alors vous être particulièrement exposé à l'endoctrinement, et votre manipulateur vous attend quelque part. Ce genre de haine que vous avez peut-être en vous a le

pouvoir de diluer votre personnalité et de diminuer considérablement votre amour propre, de vous éloigner de vos ambitions personnelles et même de votre futur. Elle devient une particule anonyme en vous qui a un besoin irrépressible de chercher ses semblables pour fusionner avec elles, et former ainsi une puissance. Une manière imagée de présenter ce phénomène consisterait à dire qu'une idéologie ou un dogme peut naître sans le support d'une croyance en un dieu, mais qu'elle ne le peut pas sans une croyance en un diable.

Mais ça ne suffit pas, car comme le disait Hitler, encore, en 1940 : « Non… nous devons maintenant l'inventer [ce diable]. Il est essentiel d'avoir un ennemi tangible ; pas un qui est seulement abstrait ». Frederic A. Voigt (1892-1957), un journaliste reporter du *Guardian* demanda à un membre d'une mission diplomatique japonaise, en visite à Berlin en 1932 pour y étudier le mouvement national-socialiste, ce qu'il en pensait. Ce Japonais lui a répondu : « Il est magnifique. J'aurais aimé que nous ayons un mouvement politique aussi passionné chez nous, au Japon. C'est malheureusement impossible, puisque nous n'avons pas de Juifs ».

Durant la période de la guerre civile chinoise qui a suivi la fin de la Seconde Guerre mondiale et précédé celle de l'arrivé de Mao Tse Toung au pouvoir, le général et politicien Tchang Kaï-chek (1887-1975), fondateur de la République de Chine à Taïwan, échoua en Chine continentale contre les armées révolutionnaires de Mao, en grande partie en raison de son incapacité à trouver un nouvel ennemi en remplacement de l'envahisseur japonais. Mao, lui, avait trouvé la bourgeoisie.

La haine unit les individus des groupes sociaux et culturels les plus hétérogènes. Dans les pays arabes instables ou autoritaires d'aujourd'hui, des leaders politiques font la même chose avec des ennemis qui sont cette fois les minorités religieuses musulmanes chiites ou sunnites, ou ethniques ou sociales kurdes, baas[86], ou contre des pays occidentaux, voire contre l'ensemble du monde occidental…

Aujourd'hui encore, et dans des pays riches où le chômage et l'insécurité sont croissants, on voit apparaître le phénomène social des « mafias d'État ». C'est en Russie qu'elles sont les plus visibles, mais elles existent dans plusieurs autres pays occidentaux. Les *mafias d'État* sont de larges groupes d'individus formant des sociétés très hiérarchisées, mais complètement occultes. Elles fédèrent, pêle-mêle et au bas de son échelle, des délinquants, des laissés pour compte de la société tels que des chômeurs

de longue durée et des abonnés aux aides sociales, ce qui comprend des individus parfois très compétents, diplômés, mais qui ne trouvent pas de travail, des jeunes tout juste sortis de l'armée (qui sont généralement replacés dans des entreprises de gardiennage et de sécurité), des ex-mercenaires et anciens soldats d'unités d'élite. Leur recrutement se fait selon le modèle en deux étapes que nous venons de voir plus haut.

La discipline au sein de ces groupes est très stricte, et le système de punitions et de récompenses très inéquitable. Les punitions sont particulièrement cruelles et peuvent aller jusqu'à des mises à mort devant passer pour des règlements de comptes entre délinquants, et les récompenses très petites. La loi du silence y est strictement imposée, et le contrôle de son efficacité par des tests est fréquent. Elle sanctionne même des individus extérieurs au groupe qui ont été témoins de quelque chose et qui ont tenté d'en parler (à la police ou à des journalistes, par exemple).

On trouve à leur tête d'anciens membres des services secrets qui gardent des relations étroites avec leurs anciens employeurs, et qui en entretiennent parallèlement avec la police. Les buts de la création de ces groupes sont multiples. Récupération et contrôle de la criminalité par l'État ; missions policières d'infiltration et de surveillance ; harcèlements. Et aussi mise à contribution de la main-d'œuvre qualifiée au chômage au services de tâches visant dans un premier temps à la compromettre définitivement, et ainsi à s'assurer durablement de son aide en échange d'un minimum vital dispensé par des aides sociales d'un côté, et des petites combines de l'autre — de faveurs sexuelles, souvent, dans le cas de jeunes filles.

Tous ces individus sont intentionnellement marginalisés et soumis à un chantage durant leur recrutement, afin de les rendre totalement et définitivement dépendants du groupe. Souvent, les missions ordinaires attendues consistent en de nouveaux recrutements par la contrainte (c'est-à-dire par des actes de harcèlement et d'approche répétés). Quoique d'État, ces mafias vivent bel et bien d'une économie parallèle et criminelle associée à des passe-droits, des indulgences à divers niveaux des services gouvernementaux (police, justice, fiscalité et aide sociale au premier chef).

Dans les pays où les mafias d'État existent et se développent, il est très difficile de leur faire face, voire impossible, à moins de réussir à fuir ou de changer d'identité. Car la complicité entre le milieu délinquant, la police et diverses autres administrations permet de fabriquer de toute pièce des délits divers devant ultérieurement servir des chantages. Quoique sophistiquées

dans leurs fonctionnement et système de hiérarchie informelle, les mafias d'États se caractérisent surtout par une violence et une déchéance morales extrêmes dont la barbarie effraie même les criminels qu'elles n'ont pas encore assimilés. De toute façon, les règles que ces mafias imposent à leurs membres, qui entraînent une vie sous contrôle total, favorisent grandement toutes sortes de maladies mentales et de dépendances marginales. Leurs cadres subalternes n'ont pu le devenir qu'en vertu de leur personnalité sociopathe (voir l'article 3.1. du chapitre 3 de ce livre, titré *Le Manipulateur, ses moyens et ses tactiques*).

Généralités et rappels.

Cette annexe regroupe des rappels, principes et recommandations dont l'observation permet de prévenir la manipulation ou de se défendre contre celle-ci. Tout cela pourra parfois vous sembler excessif ; mais si vous avez acheté ce livre, c'est parce que vous avez déjà eu à vivre les désagréments d'une manipulation ou que vous en redoutez une. N'allez pas non plus jusqu'à déduire que ce chapitre, tout comme l'intégralité de cet ouvrage, décrit notre monde d'aujourd'hui ; il n'est pas si noir que cela.

Le comportement anti-manipulation.

Vos quatre principales vulnérabilités face au manipulateur sont : la peur, la culpabilité, l'altruisme, l'ignorance (des lois et de la psychologie, surtout). D'autres viennent ensuite, mais elles sont intimement liées à votre personnalité. Voici les plus fréquentes : l'appât du gain, le sexe, l'opinion politique engagée ou la croyance religieuse, une passion pour un thème (collection, voyages, exotisme...).

Votre plus grand manipulateur et votre plus grand ennemi dans l'adversité est votre propre peur.

Ne prenez jamais aucune décision « sur un coup de tête ». Tout le monde prétend s'abstenir de le faire, mais tout le monde le fait.

Partez du principe que celui ou celle qui vient vers vous le fait avec une intention (heureusement honnête bien souvent, mais pas toujours). Assurez-vous de bien la connaître le plus vite possible. La potentialité d'une intention malhonnête augmente avec la situation économique et sociale du pays. Une méfiance (ou au moins de la circonspection) est donc recommandée lorsqu'un inconnu se présente spontanément à vous.

Tous les escrocs et les manipulateurs sont des gens sympathiques (au début). Tous se présentent comme des gens désintéressés. Beaucoup ne

cherchent qu'à vous aider ou à vous sensibiliser à une cause altruiste. On ne s'en méfie pas, puisqu'ils n'ont pas l'air d'être dans le besoin, et qu'ils ont gentils.

Méfiez-vous de la jolie femme, et/ou bien plus jeune que vous qui vous tombe dans les bras si vous êtes conscient de ne pas être une gravure de mode (vous ne suivrez probablement pas ce conseil, mais vous ne pourrez pas dire ensuite que ce livre n'en disait rien). Même recommandation si vous êtes une femme ; redoublez de prudence si vous vivez bien, êtes propriétaire de votre logement, etc. Prenez autant de renseignements que possible sur la personne qui vous aborde avant de vous engager, en gardant tout de même à l'esprit que cela n'offre aucune garantie.

Méfiez-vous des demandes de prises de décisions rapides. Le « on ne peut pas attendre parce que… » cache souvent une arnaque ou une manipulation. D'une manière générale, même si la proposition semble alléchante, n'y répondez jamais sur-le-champ. Accordez-vous toujours un délai de réflexion d'au moins 24 heures, et mettez ce temps à profit pour obtenir autant d'informations que possible sur la nature de la proposition et sur celui qui vous la soumet (*googlez* ça !). Souvent, ce que vous découvrirez ainsi vous surprendra, et vous fera vous dire « eh bien, je l'ai échappé belle ! ».

Si vous êtes un homme, méfiez-vous de votre tendance naturelle à moins vous méfier des femmes que des hommes. Si vous êtes une femme, vous devriez déjà vous montrer circonspecte avec les hommes ; restez-le.

Ne faites jamais de confidences à des inconnus dont vous tenez pourtant pour acquis qu'« à eux, vous pouvez leur faire confiance » ; c'est-à-dire et par exemple : votre banquier, votre facteur, et même les policiers et les gendarmes, puisque la manipulation et la psychologie font partie de leur métier et de leur formation…

Regardez-y à deux fois avant de rendre un service *a priori* innocent à un inconnu ; par exemple, déposer une enveloppe ou un paquet à quelqu'un.

Pour ne jamais se faire avoir, il faut être « parano » ; et encore, ça ne suffit pas toujours. Soyez un peu *parano*, ou acceptez avec philosophie de vous faire avoir de temps à autre si cela vous répugne.

Lorsque vous versez une caution (pour un logement, en particulier), il vous sera très difficile plus tard de la récupérer.

Le métier d'assureur est aussi celui de manipulateur. Méfiez-vous des assureurs. Estimez sérieusement vos chances de mourir lorsqu'on vous propose une assurance vie. Et dites-vous que l'assureur estime qu'il y a de grandes chances pour que vous perdiez votre emploi lorsque vous approcherez de l'âge de quarante ans, et qu'il vous sera alors très difficile d'en trouver un autre, et que l'une des premières choses que vous ferez à ce moment-là sera de résilier vos contrats d'assurance (à un moment où, ironiquement, vous aurez statistiquement beaucoup plus de chances de mourir, d'une attaque, par exemple).

Les options spéciales d'assistance remorquage dépannage hébergement, etc. ne sont pas honorées lorsqu'un problème arrive, bien souvent. C'est vous qui devrez faire l'avance de ces dépenses, et l'assureur trouvera toutes sortes de prétextes pour ne pas vous les rembourser.

Entre le manipulateur et vous.

Veillez à ne pas *projeter* vos sentiments sur l'autre (voir l'*Introduction*, et l'article 4.2.2.31. *« Le sophisme du psychologue »* du chapitre 4 de ce livre) ; s'il est un manipulateur, et plus encore un narcissique ou un sociopathe, vous vous tromperez sur ses intentions dans 100 % des cas.

Ne rien faire est la meilleure défense contre un manipulateur, dans une large majorité de cas.

Lorsque vous pensez être confronté à une manipulation ou à sa tentative, ne sautez surtout pas à pieds joints sur cette occasion pour la dénoncer et vous en indigner à haute voix. Au contraire, faites tout pour faire croire que vous n'en avez rien vu, et tirez-vous de cette situation en douceur, mais sûrement. Trompez votre manipulateur sur vous autant que possible et en toutes choses. Indiquez des passions qui ne concernent en réalité que des sujets dont vous vous sentez au moins capable de parler un peu (pour qu'il ne se doute pas que vous lui mentez) ; feigniez de ne pas avoir peur lorsque vous avez peur, et le contraire, etc. Souvent, il suffit de glisser dans la conversation que votre conjoint est dans la police pour mettre un terme immédiat à une manipulation ; mais soyez subtil au moment de le faire, car

les manipulateurs sont souvent de fins psychologues et se sont renseignés sur vous avant de vous rencontrer.

Ne pas montrer que l'on se doute de quelque chose et faire l'idiot encourage le manipulateur à aller hâtivement, et ainsi à mieux et plus rapidement savoir ce qu'il cherche à faire.

Si votre manipulateur sait que vous savez qu'il cherche à vous manipuler, dire la vérité est parfois mieux que mentir ; car dans ce cas, votre manipulateur ne vous croira pas.

Lorsque vous devez rencontrer une personne dont vous pensez qu'elle cherche à vous manipuler, mettez-vous en valeur, car c'est aussi une défense. Soyez bien coiffé, bien rasé, et habillé au mieux. Sinon, vous vous sentirez plus ou moins consciemment en position d'infériorité durant le face à face. Tous les manipulateurs accordent beaucoup d'importance à ce genre de détails. Lorsqu'ils croient avoir affaire à une victime vulnérable, mais qu'ils la voient arriver bien habillée et soignée, ou à bord d'une voiture récente et chère, ou qu'ils apprennent incidemment que sa famille est influente ou qu'elle a un patrimoine important, ils se découragent ou se montrent plus prudents.

Le manipulateur connaît bien le champ d'application des lois et ses limites ; vous devriez vous y intéresser plus souvent, vous aussi.

Votre manipulateur veille souvent à se montrer excessivement courtois, ce qui peut être énervant. Pourtant, efforcez-vous d'adopter un comportement identique au sien, et, encore, faites semblant de ne pas avoir relevé les allusions qu'il peut faire pour vous menacer.

Si un autre rendez-vous est prévu avec lui, investissez dans un enregistreur et enregistrez tout discrètement. Une réflexion peut être anodine ; plusieurs constituent ce que les policiers appellent un « faisceau de faits concordants ». La justice ne prend pas comme preuve à charge les enregistrements audio, mais la police les prend comme des indices suffisants pour ouvrir une enquête qui peut donner lieu à une convocation du manipulateur.

Votre manipulateur « joue sur les mots » et sur leur sens précis, exactement comme le fait l'avocat. Plus tard, il coupera les cheveux en

quatre. Faites bien attention à cela, et cherchez dans les propositions tout ce qui peut avoir été « oublié ».

Tout comme le renard de la fable, souvent, le manipulateur aime qu'on le flatte, qu'on lui montre qu'on l'admire, qu'on le respecte et même qu'on le jalouse ; c'est l'une de ses vulnérabilités. Lorsqu'il s'avère que c'est le cas, tenez pour acquis que le contraire le met hors de lui et lui fait facilement perdre ses moyens ; de même qu'il est jaloux de ce que vous avez et qu'il ne peut se vanter d'avoir, y compris votre physique et votre intelligence (il peut s'en prendre à vous ou s'acharner rien que pour ça). D'un autre côté, si vous faites sortir un manipulateur de ses gonds, c'est déjà une belle victoire, et vous êtes sur la bonne voie pour l'emporter.

Aujourd'hui, les manipulateurs les plus redoutables sont ceux qui agissent pour une *mafia d'État*. Ceux-là sont faciles à reconnaître, car leurs méthodes de manipulation sont apprises et stéréotypées. Voici quelques-uns de leurs « tics ».

Ils semblent anormalement sûrs d'eux et certains d'obtenir tôt ou tard ce qu'ils attendent de vous. Ils prennent volontiers un ton de voix suave qui ressemble à celui des méchants des films de James Bond (c'est ridicule, mais ils le font quand même). Ils cherchent à vous déstabiliser en introduisant dans leur discours des sujets sans rapport avec l'objet de la discussion. Ils se montrent aimables et/ou souriants pour vous annoncer des nouvelles désagréables. Ils vous adressent des sourires entendus, mais sans propos, et donc dont il est inutile de chercher à en comprendre le sens (n'hésitez pas à leur demander à propos de quoi ils sourient, ce qui les déstabilisera un peu ou les placera dans l'embarras, à leur tour — ils s'en sortiront finalement par une pirouette, puisqu'ils ne sauront pas qui vous répondre). Ils s'arrangent pour vous parler d'évènements ou de choses que vous ne pourrez comprendre sur le coup, puisqu'ils font référence à des faits qu'ils feront se concrétiser avec l'aide de complices plus tard (c'est fait pour vous impressionner et vous faire peur, par la démonstration d'un pouvoir qu'ils veulent que vous croyez « absolu »). Ils s'arrangent toujours pour montrer qu'ils sont influents, respectés, fortunés et à l'abri de tous soucis, etc. (pour vous contraindre à vous sentir inférieur à eux, et à renoncer à toute résistance).

Faites tout ce que vous pouvez pour vous éloigner de ces gens, le plus rapidement possible, bien que cette action ne garantisse en rien leur

renoncement. Les manipulateurs de ce type sont *réellement* des individus dangereux et sans aucun scrupule ; sociopathes ou narcissiques dans 100 % des cas. En attendant, trompez-les sur vous et sur vos intentions autant que possible, sachant qu'ils chercheront à faire se retourner contre vous tout ce que vous pourrez leur révéler. C'est pourquoi vous devrez faire attention aux mensonges que vous ferez, s'il s'avère qu'un manipulateur occupe un emploi de fonctionnaire.

Attention : les manipulateurs des mafias d'État n'hésitent pas à faire surveiller leurs victimes, voire à les faire ostensiblement suivre par leurs complices, dans la rue ou ailleurs, dans le but de les intimider. Dans un tel cas, gardez-vous d'aller vous en plaindre à la police. Ou alors, débrouillez-vous avant pour les photographier ou les filmer discrètement (avec votre *smartphone*, par exemple). Si vous tentez de leur demander d'arrêter de vous suivre, ils vous répondront toujours que vous vous faites des idées et que vous êtes fou. S'ils s'aperçoivent que vous les photographiez ou les filmez, répondez la même chose, et, en principe, ils détaleront et vous ne les reverrez plus (sauf s'il s'agit de ces jeunes des banlieues ; eux répondront par une agression violente verbale et peut-être physique, et se serviront du prétexte de cet incident pour ne plus vous lâcher par la suite). D'une manière générale, ce genre de manipulateurs et ses complices prendront de grandes précautions pour s'assurer que tout ce qu'ils entreprendront contre vous ne pourra être vu par des témoins, ou demeurera trop ambigu pour que vous puissiez raisonnablement vous en plaindre à quiconque.

Lorsque les manipulateurs des mafias d'État se manifestent par écrit, ils s'arrangent pour employer des syntaxes ambiguës, incompréhensibles, à double sens ou franchement absurdes et hors sujet. Parfois, ils font délibérément des fautes d'orthographe. Le but, dans ce cas, est de vous faire vous demander ce qu'ils veulent, exactement, et ainsi de vous pousser à vous occuper inutilement l'esprit avec des non-sens. Cela doit faire naître le doute dans votre esprit, et favoriser l'apparition d'une angoisse. Aussi, ça peut être fait pour vous inciter à faire quelque chose.

La meilleure réponse à toutes ces attaques, si la fuite s'avère impossible, consiste à les ignorer, et à surtout *ne rien faire*. Car ce type de manipulateur est très au fait de tout ce qui est expliqué dans le chapitre 1 de ce livre (*Bien se connaître pour mieux se défendre ; vos vulnérabilités à la manipulation expliquées*), et il cherche à vous faire *agir* en stimulant votre cerveau reptilien par la tromperie (fausses menaces, fausses promesses, etc.).

Les manipulateurs, lorsqu'ils sont narcissiques ou sociopathes, sont prompts à faire une affaire personnelle de leur échec à manipuler une de leurs victimes, allant jusqu'à négliger leurs objectifs juste pour avoir le dernier mot. C'est une de leurs plus grandes vulnérabilités, qui leur fait parfois tout perdre. Pensez-y, et, d'une manière générale, faites tourner votre manipulateur en bourrique pour le forcer à aller au bout de sa patience.

Ne craignez pas les menaces d'agression du manipulateur ; il ne cherche qu'à intimider lorsqu'il procède ainsi. Si vous n'avez jamais été violent à son égard ou à celui de ses complices, il se mettra définitivement dans son tort en vous agressant ou même en vous menaçant ouvertement, et il le sait. Mieux, si vous êtes assez courageux pour cela, poussez-le à se montrer violent envers vous. Lorsqu'il passera à l'acte, là vous détiendrez une preuve et vous pourrez emmener l'affaire en justice. Lorsque vous comprenez que vous vous êtes laissé entraîner dans une histoire qui risque de durer longtemps et d'entrainer des conséquences graves, dites-vous que prendre un coup de poing dans la figure est peut-être la solution miracle qui y mettra un terme définitif et immédiat, et qui retournera complètement la situation en votre faveur.

Au travail.

Faites aussi peu de confidences que possible sur vous ou sur vos proches, et évitez de dire du mal sur qui que ce soit, même lorsque vous en avez très envie. Dites autant de bien que vous le voulez à propos de qui vous voulez, au contraire.

Soyez particulièrement vigilant lorsqu'on vous propose un poste à l'étranger, et demandez-vous quels seront vos moyens de secours, une fois que vous y serez licencié et sans assez d'argent pour rentrer chez vous. En France, pas mal de gens se font avoir avec ça, et très souvent aussi lorsque ces postes se situent dans les DOM-TOM, où le coût de la vie est beaucoup plus élevé qu'en métropole. Un SMIC ne permet pas de vivre décemment à la Réunion, en Guyane, en Nouvelle-Calédonie ou aux Antilles françaises, par exemple.

Certains pays attirent plus que d'autres, et ils enflamment facilement les passions. Mais beaucoup de ceux qui y sont allés sans se renseigner assez avant s'y sont retrouvés dans des situations très désagréables (même une

personne aussi intelligente, avertie, riche et influente que Dominique Srauss-Kahn n'y a pas échappé).

Lorsque l'on vous offre un poste avec un « salaire de démarrage », dites-vous qu'il y a de grandes chances pour qu'il n'évolue jamais, et que l'on vous poussera vers la porte sitôt que vous réclamerez l'augmentation promise. Aussi, beaucoup de périodes d'essais et de premiers contrats à durées déterminées sont des emplois en intérim déguisés. Aussi, on sait que vous donnerez le meilleur de vous-même dans l'espoir d'obtenir le contrat à durée indéterminée.

Les entreprises préfèrent recruter des jeunes uniquement, en réalité, parce qu'ils sont plus malléables que des personnes plus mûres et qui connaissent déjà tous les trucs et les pièges. Les exceptions ne concernent que les emplois de représentation, pour lesquels l'apparence physique a une influence sur la clientèle.

En entreprise en particulier, mais en général aussi, gardez à l'esprit que le ou les auteurs d'une manipulation *ne peuvent* ignorer les conséquences possibles de leurs actes, qui peuvent aller jusqu'au suicide du manipulé. L'actualité en parle suffisamment pour que personne ne puisse dire quelque chose comme « oh, je n'aurais jamais pensé qu'il pouvait aller jusqu'à de telles extrémités pour si peu ». Vous ne devez pas avoir le moindre scrupule au moment de vous défendre contre votre manipulateur, puisqu'il n'en a pas, lui, et qu'en plus il compte sur les vôtres pour aller jusqu'au bout de son projet.

Tous les emplois payés à la commission sont des arnaques. Demandez toujours un salaire fixe qui devra correspondre à vos besoins financiers, au minimum.

Méfiez-vous des « bilans de compétence » ; ils cachent une manipulation qui consiste à vous faire admettre que vous n'avez pas le niveau que vous prétendez, pour vous faire accepter ensuite un emploi de subalterne mal payé. Naturellement, même un cadre n'atteint pas le niveau moyen d'un élève de lycée, puisqu'il n'a pas eu l'occasion d'entretenir ses connaissances en histoire, en mathématiques, en géométrie, etc., et que ça fait longtemps qu'il ne fait plus d'opérations autrement qu'avec une

calculette. Or, « comment pourriez-vous raisonnablement prétendre à un poste de cadre, si vous n'avez même pas le niveau baccalauréat ? »

Sur Internet et au téléphone.

Sur Internet, délivrez sur vous aussi peu d'informations que possible. Même si c'est déjà trop tard, arrêtez tout de même de la faire. Gardez en tête tout ce que vous avez pu dire de vous sur Internet, si possible, afin de savoir ce que les autres peuvent facilement savoir de vous. Purgez le cache de votre navigateur Internet avant, puis après, l'utilisation d'un mot de passe. D'une manière générale, purgez quotidiennement le cache de votre navigateur Internet. Il existe pour ça de petits programmes qui ne coûtent pas cher, et qui vous épargneront toutes sortes de désagrément, y compris les publicités, les spams et le référencement de vos centres d'intérêt par les moteurs de recherches, etc.

Lorsque vous recevez des mails d'administrations ou d'entreprises avec lesquelles vous êtes régulièrement en contact, ou êtes censés être ponctuellement en contact, vérifiez l'adresse (mail, URL) de son expéditeur, et comparez là mot à mot avec celle(s) que propose votre moteur de recherche Internet avant d'y répondre. Par exemple, les escrocs et les manipulateurs utilisent souvent des stratagèmes du genre « edf-service.fr » pour faire croire qu'ils sont les vrais « france.edf.fr » et « particuliers.edf.fr ». Réfléchissez toujours à deux fois avant d'ouvrir un document attaché à un mail, en particulier lorsque celui-ci se termine par « .zip » ou « .exe ».

Lorsque quelqu'un vous téléphone en vous disant « je suis bien chez Madame untel », apprenez à vous maîtriser pour répondre « non », et c'est tout. Surtout pas quelque chose du genre « non, ici vous êtes chez (votre nom) ».

Ne répondez jamais à un appel téléphonique masqué ; consultez la messagerie de votre répondeur pour savoir si cet inconnu a laissé un message. S'il ne l'a pas fait, c'est que l'objet de l'appel était très intéressé ou malhonnête, dans 100 % des cas. Si celui qui vous appelle insiste parce que vous ne répondez pas, et qu'il ne laisse toujours pas de message sur votre répondeur non plus, c'est qu'il cherche à vous faire croire à une urgence, et que ses intentions sont forcément *très* malhonnêtes, et qu'il

s’intéresse *tout spécialement* à vous. Débranchez alors votre téléphone ou éteignez-le pour avoir la paix.

Beaucoup de manipulateurs vous appellent au téléphone en se présentant sous de fausses identités et au nom d’entreprises ou d’administrations qu’ils usurpent, y compris la police et la gendarmerie. Si vous avez un doute, prétextez quelque chose d’urgent, et demandez à la personne ses coordonnées complètes pour la rappeler, ce qui vous donnera le temps de les vérifier rapidement dans l’annuaire ou sur Internet avant de le faire.

Comme dernier conseil : dites-vous que les manipulateurs s’intéressent aux ouvrages et articles traitant des manipulations, dans l’espoir d’y trouver de nouvelles idées. Ce livre en fait partie.

Bonne chance.

NOTES.

[1] Alan Sokal et Jean Bricmont, *Impostures intellectuelles*, Odile Jacob éd., 1997.
« Selon les auteurs, le mot “abus” désigne une ou plusieurs des caractéristiques suivantes :
– Parler abondamment de théories scientifiques dont on n’a, au mieux, qu’une très vague idée. Dans la plupart des cas, les auteurs visés par ce travail ne font qu’utiliser une terminologie parascientifique sans trop se soucier de la véritable signification des mots.
– Importer des notions de sciences exactes dans les sciences humaines sans donner la moindre justification empirique ou conceptuelle à cette démarche. Un biologiste qui voudrait utiliser dans son domaine de recherche des notions élémentaires de topologie (telles que le tore), de la théorie des ensembles ou encore de la géométrie différentielle, serait prié de donner quelques explications. Une vague analogie ne serait pas prise très au sérieux par ses collègues. Par exemple, Lacan écrit que la structure du névrosé est exactement le tore, Kristeva que le langage poétique relève de la puissance du continu et Baudrillard que les guerres modernes se déroulent dans un espace non euclidien.
– Exhiber une érudition superficielle dans un contexte où ils n’ont aucune pertinence.
– Manipuler des phrases dénuées de sens et se livrer à des jeux de mots. Il s’agit d’une véritable intoxication verbale, combinée à une indifférence pour la signification des termes utilisés.
– Parler avec une assurance que la compétence des auteurs ne justifie nullement. Jacques Lacan se vante d’utiliser “le plus récent développement de la topologie” et Bruno Latour se demande s’il n’a pas appris quelque chose à Einstein.
Au-delà des querelles de chapelles et de personnes, la dispute porte sur la façon de parler des sciences, certains procédés rhétoriques s’apparentant à un usage détourné du prestige des sciences exactes, une forme d’extension de l’argument d’autorité qui permet de donner un vernis de rigueur à son discours. Pour Sokal et Bricmont, les auteurs attaqués ont cru que personne ne relèverait leur usage abusif des concepts scientifiques. Qui est assez autorisé pour s’écrier que “le roi est nu” ? Le but des auteurs est justement de dire que le roi est nu.

Ils ne veulent nullement attaquer les sciences humaines ou la philosophie en général ; au contraire, ils pensent que ces domaines sont fort importants et veulent mettre en garde ceux qui y travaillent (surtout les jeunes) contre des exemples manifestes de charlatanisme. En particulier, ils veulent “déconstruire” la réputation qu’ont ces textes d’être difficiles, parce que profonds. Dans bien des cas, ils peuvent montrer que s’ils semblent incompréhensibles, c’est pour la bonne raison qu’ils ne veulent rien dire. » Extrait de *Wikipedia* ; *Impostures intellectuelles*.

[2] « La *personnalité antisociale* est un trouble de la personnalité caractérisé par une tendance générale à l’indifférence vis-à-vis des normes sociales, des émotions et droits d’autrui ainsi que par un comportement impulsif. Le terme de *trouble de la personnalité antisociale* est utilisé par le *Manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux* (*DSM-IV-TR*), publié par l’Association américaine de psychiatrie (AAP) tandis que la *Classification internationale des maladies* (*CIM-10*), publiée par l’Organisation mondiale de la santé (OMS), parle de trouble de la *personnalité*

dyssociale. La *psychopathie* et la *sociopathie* sont considérées comme deux manifestations différentes du trouble de la personnalité antisociale.

Selon Robert Hare, psychiatre spécialiste de l'étude de la psychopathie, la différence entre psychopathie et sociopathie peut s'expliquer par l'origine du trouble. La sociopathie s'explique par l'environnement social alors que la psychopathie s'explique par un mélange de facteurs psychologiques, biologiques, génétiques et environnementaux. Selon David Lykken, chercheur généticien comportementaliste, les psychopathes naissent avec des caractéristiques psychologiques particulières, comme l'impulsivité ou l'absence de peur, qui les conduisent à chercher le risque et les rendent incapables d'intégrer les normes sociales. Par opposition, les *sociopathes* ont un tempérament plus réglé ; leur trouble de la personnalité tient davantage à un environnement social défavorable (parents absents, proches délinquants, pauvreté, intelligence extrêmement faible ou au contraire développée). » Extrait de Wikipedia, *Personnalité antisociale*.

[3] « Le *trouble de la personnalité narcissique* est un trouble de la personnalité dans lequel un individu se manifeste par le besoin excessif d'être admiré, et par un manque d'empathie. Cette condition affecte 1 % de la population.

Les symptômes apparaissent au début de l'âge adulte. Le sujet narcissique recherche une gratification en lui-même, et s'attache peu au jugement des autres, est très focalisé sur ses problèmes d'adéquation personnelle, de puissance et de prestige. Le trouble de la personnalité narcissique est étroitement lié à l'égocentrisme.

Le trouble de la personnalité narcissique est décrit dans le *Diagnostic and Statistical Manual* (*DSM-IV-TR*) qui classifie chaque trouble de la personnalité dans un groupe parmi trois, en fonction des symptômes qui les caractérisent. Cette classification place le trouble de la personnalité narcissique dans le groupe B des *troubles de la personnalité*, troubles caractérisés par un sentiment excessif d'importance personnelle. Ce groupe inclut également le *trouble de la personnalité borderline*, le *trouble de la personnalité histrionique* et le *trouble de la personnalité antisociale*.

Le trouble de la personnalité narcissique est également répertorié dans le *Manuel de Classification International des maladies* (*CIM-10*) publié par l'Organisation mondiale de la santé. Le *CIM-10* décrit le trouble de la personnalité narcissique négativement, comme "un trouble de la personnalité qui n'entre dans aucune rubrique spécifique". Le trouble de la personnalité narcissique est relégué dans une catégorie intitulée *Autres troubles de la personnalité spécifiques*, qui inclut également les *troubles excentrique*, *haltlose*, *immature*, *passif-agressif*, et *psychoneurotique*. » Extrait de Wikipedia, *Personnalité narcissique*.

[4] Un *réflexe* est une réponse musculaire involontaire, stéréotypée et très rapide à un stimulus. Une activité réflexe est induite par un *arc réflexe*, le mécanisme de réponse intégrée d'un centre nerveux sans intervention du cerveau et de la volonté consciente. Les réflexes sont souvent des réactions de défense, comme le retrait du membre en cas de brûlure, *avant* que le cerveau ait perçu la douleur.

[5] La *neuroanatomie* est la branche de l'anatomie consacrée à la description du *système nerveux central* (encéphale et moelle épinière) et périphérique (racines, plexus, nerfs rachidiens et nerfs

crâniens). *Comparative* veut dire ici une comparaison entre les cerveaux des différents êtres vivants, dans le but de mieux les comprendre chacun, ou d'en chercher les points communs, pour en tirer des déductions sur leurs comportements.

[6] Le *béhaviorisme*, ou « comportementalisme », est une approche psychologique qui consiste à se concentrer sur le comportement observable déterminé par l'environnement et l'histoire des interactions de l'individu avec son milieu. Par exemple, l'apprentissage y est décrit comme une modification du comportement observable due à la modification de la force avec laquelle une réponse est associée à des stimuli extérieurs (environnement externe) ou à des stimuli intérieurs (environnement interne) sur l'organisme.

[7] Le lecteur intéressé par une explication plus détaillée, mais encore accessible des interactions biologiques et chimiques qui produisent nos sentiments et nos émotions lira avec plaisir l'ouvrage du neuropsychiatre et neurobiologiste Jean-Didier Vincent, *La Biologie des passions*, Odile Jacob éd., 1986.

[8] Le lecteur qui souhaite en savoir plus sur nos quatre *comportements fondamentaux*, et sur la manière dont notre *néocortex* trouve des alibis et des excuses pour que nous ne nous comportions pas comme des reptiles, lira avec plaisir, par Henri Laborit, *L'éloge de la fuite*, Folio éd., 1985, et *La Nouvelle grille*, Folio éd., 1986.

[9] Le *conditionnement* est une forme extrême de la manipulation dont les caractéristiques sont décrites par le *behaviorisme*. Le père fondateur du behaviorisme est le physiologiste et Prix Nobel Ivan Pavlov, auteur de la célèbre expérience dite du « chien de Pavlov ». Le psychologue Burrhus Frederic Skinner a considérablement développé l'étude du conditionnement de l'Homme pour en faire le behaviorisme, aujourd'hui utilisé comme approche comportementale cognitive en psychothérapie, mais aussi pour le conditionnement des hommes des unités d'élite de l'armée, et des agents par les services secrets de tous les pays. Le conditionnement en particulier est abordé dans le chapitre 8 de ce manuel.

[10] Johann Gottfried von Herder (1744-1803), poète, théologien et philosophe allemand, fut l'inventeur des concepts de Nation et de nationalisme à une époque ou tous les pays étaient encore des royaumes et des empires. Il a été le premier à proposer une définition de la Nation fondée sur le sol et une langue commune. Puis, le philosophe Johann Gottlieb Fichte (1762-1814) la reprit dans ses *Discours à la nation allemande*, en 1807, pour insister sur l'idée de « peuple » et sur l'importance de la langue.

[11] 40,8 suicides pour 100 000 Américains blancs âgés de 65 ans ou plus, contre 12,1 pour 100 000 Américains noirs dans la même tranche d'âge. Source : National Center for Health Statistics, 1978.

[12] L'*appel à l'autorité*, ou « argument d'autorité », consiste à invoquer une autorité lors d'une argumentation, en accordant de la valeur à un propos en fonction de son origine plutôt que de son contenu. Ce moyen rhétorique diffère de l'emploi de la raison ou de la violence. L'argument d'autorité est parfois également désigné par trois formules latines :

argumentum ad verecundiam : « argument de respect » ;
argumentum ad potentiam : « argument de pouvoir » ;
ipse dixit : « Il l'a dit lui-même », « il » désignant l'autorité citée.

[13] Stanley Milgram (1933- 1984) est un psychologue social américain. Il est principalement connu pour « l'expérience de Milgram » (sur la soumission à l'autorité) et l'expérience du « petit monde » sur laquelle s'appuie aujourd'hui le succès de Facebook et d'autres réseaux sociaux similaires. Il est considéré comme l'un des psychologues les plus importants du XX^{e} siècle.

[14] L'*effet de groupe*, ou « pensée de groupe » ou *« GroupThink »* est un phénomène psychosociologique de pseudo-consensus survenant lorsqu'un groupe se réunit pour penser et prendre une décision. Il a été décrit par le sociologue William H. Whyte (1917-1999) dans le magazine *Fortune* en 1952. Le chercheur en psychologie Irving Janis (1918-1990) a approfondi et détaille ce concept psychosociologique qui décrit le processus selon lequel les individus d'un groupe ont une *tendance* (plutôt considérée comme péjorative) à rechercher prioritairement une forme d'accord global plutôt qu'à appréhender de manière réaliste une situation.

[15] L'*effet de mode*, ou *« bandwagon effect »*, est l'augmentation de la consommation d'un bien due à sa simple popularité. La pression sociale existe et nous incite à un comportement conforme. Un comportement dans une situation ambiguë nous semble correct si d'autres l'appliquent. La pression pour se conformer est alors si puissante qu'elle échappe à toute critique. Des exemples d'utilisation de cet effet de mode sont « 4 parmi 5 docteurs recommandent... », la claque dans un théâtre, les pièces de monnaie dans une sébile…

[16] Gabriel Tarde ; *Les Lois de l'imitation ; étude sociologique*, 1890, et *L'Opinion et la foule*, 1901.

[17] Formellement, l'explication du *besoin d'appartenance* est que l'être humain a besoin d'amour et d'appartenance. Il ressent le besoin d'être associé avec des gens. Il a besoin d'interaction et de se faire reconnaître au sein d'un *groupe*.

[18] L'épistémologie est une branche de la philosophie qui se concentre sur la connaissance et l'étendue des sciences. L'épistémologie est parfois appelée « théorie des connaissances ». Les spécialistes de l'épistémologie cherchent à marquer la différence entre les arguments et les propositions qui peuvent être démontrés logiquement et/ou scientifiquement, et ceux qui ne le peuvent pas. Pour simplifier, les épistémologues cherchent à séparer la vérité des mensonges et des erreurs de jugement, et ils ont établi une liste de méthodes de tromperie par le discours qu'ils nomment « sophismes ». Le terme « épistémologie » a été introduit pour la première fois par le philosophe James Frederick Ferrier (1808-1864) en 1854 dans son essai *Metaphysic the Theory of Knowing and Being*.

[19] La notion de *leader d'opinion* (parfois francisé en « relais d'opinion ») est apparue dans les années 50 grâce aux travaux de Paul Lazarsfeld, sociologue américain qui a mis en exergue les effets des médias sur les individus, ainsi que l'influence des cercles « intimes » des individus sur leurs comportements électoraux (élections américaines de 1940 notamment). Lazarsfeld est notamment

convaincu de l'importance des interactions sociales dans la construction des opinions. Le « leader d'opinion » est généralement défini comme « une personne qui exerce une influence sur son entourage et (ou) qui échange des informations orales sur les produits et marques ». Un leader d'opinion est un individu qui, par sa notoriété, son expertise, son charisme ou de son activité sociale intensive, détient un avis qui guide un grand nombre d'autres individus. Avant le développement d'Internet, c'est par le biais de relations presse et de relations publiques que les relais d'opinion exerçaient leur influence sur l'ensemble de la société. Depuis l'apogée d'Internet, le profil de ces individus a subi de grandes modifications, notamment grâce à l'arrivée de nouveaux outils destinés à véhiculer et partager son avis sur un sujet précis ; certains en France parlent aujourd'hui « d'influenceur électronique ».

[20] Une *prémisse* est une proposition, considérée comme évidente par elle-même ou démontrée dans un autre raisonnement, à partir de laquelle on déduit une conclusion. Ce qui ne veut pas dire qu'une prémisse est vraie ; son invalidité ou son absurdité peut-être démontrée par une lecture attentive, par l'expérimentation scientifique, ou par la simple déduction.

[21] En logique aristotélicienne, le *syllogisme* est un raisonnement logique à deux propositions (également appelées *prémisses*) conduisant à une conclusion qu'Aristote a été le premier à formaliser. Par exemple, *« Tous les hommes sont mortels, or Socrate est un homme donc Socrate est mortel »* est un syllogisme ; les deux prémisses (dites « majeure » et « mineure ») sont des propositions données et supposées vraies, le syllogisme permettant de valider la véracité formelle de la conclusion. Extrait de Wikipedia : Syllogisme.

[22] Howard S. Becker ; *Outsiders : Studies in the Sociology of Deviance*; New York : The Free Press, 1963; *The Other Side: Perspectives on Deviance*; New York:The Free Press, 1964.

[23] La *résilience*, identifiée et étudiée depuis le début des années 1970, est un phénomène psychologique qui se manifeste par une capacité au-dessus de la moyenne à résister au stress et à l'adversité. La résilience serait rendue possible grâce à la structuration précoce de la personnalité, par des expériences constructives de l'enfance (avant la confrontation avec des faits potentiellement traumatisants) et parfois par la réflexion, ou la parole, plus rarement par l'encadrement médical d'une thérapie. La résilience est dynamique, et, parmi les processus qui contribuent à la résilience, on a pu en repérer huit :

1. la défense-protection ;
2. l'équilibre face aux tensions ;
3. l'engagement-défi ;
4. la relance ;
5. l'évaluation ;
6. la signification-évaluation ;
7. la positivité de soi ;
8. la création.

[24] Eric Hoffer ; *The True Believer: Thoughts on the Nature Of Mass Movements*, Harper Perennial Modern Classics, 2010, première éd. 1955.

[25] Cette version de la Règle d'or, également appelée « Éthique de réciprocité, » a été écrite par l'homme d'État grec Pittacos de Mytilène (-640/-568), et retrouvée dans un fragment de *Pittacus* (10.3.). Le savant et philosophe Thalès (-624/-546) l'a faite ainsi, selon Diogène Laërce : *« Évite de faire ce que tu blâmerais les autres de faire »*. Voici les autres versions connues :

Bouddhisme : *« Ne blesse pas les autres de manière que tu trouverais toi-même blessante. »* – *Udana-Varga* 5:18 (environ -500) ;

Confucianisme : *« Ce que tu ne souhaites pas pour toi, ne l'étends pas aux autres. »* – Confucius (environ -551 - -479) ;

Christianisme : *« Tu aimeras ton prochain comme toi-même »* – Jésus de Nazareth (environ -5/32) (Mt 22. 36-40), *« Toutes les choses donc que vous voulez que les hommes vous fassent, faites-les-leur, vous aussi, de même ; car c'est là la loi et les prophètes. »* – Jésus de Nazareth (Mt 7. 12), et aussi Matthieu 22:39, Luc 6:31, Luc 10:27 ;

Hindouisme : *« Ceci est la somme du devoir ; ne fais pas aux autres ce que tu ne voudrais pas qu'ils te fassent. »* – *Mahabharata* (5:15:17) (environ -500) ;

Humanisme : D'après Greg M. Epstein (en), chapelain humaniste séculier à l'Université Harvard, *« Ne faites pas aux autres… est un concept qu'essentiellement aucune religion ne rate entièrement. Mais aucune de ces versions de la règle d'or n'a besoin d'un Dieu »*.

Islam : *« Aucun d'entre vous ne croit vraiment tant qu'il n'aime pas pour son frère ce qu'il aime pour lui-même. »* – Mahomet (570-632), *Hadith* 13 de al-Nawawi ;

Jaïnisme : *« Rien qui respire, qui existe, qui vit, ou qui a l'essence ou le potentiel de la vie ne devrait être détruit ou dirigé, ou subjugué, ou blessé, ou dénié son essence ou son potentiel. Pour renforcer cette vérité, je vous pose une question : est-ce que le désespoir ou la douleur sont quelque chose de désirable pour vous ? Si vous répondez oui, ce serait un mensonge. Si vous répondez non, vous exprimez la vérité. Juste comme le désespoir et la douleur ne sont pas désirables pour vous, il en est de même pour tout ce qui respire, ou existe, vit ou a l'essence de la vie. Pour vous et pour tous, ceci n'est pas désirable, et douloureux, et répugnant »* ;

Judaïsme : *« Tu ne te vengeras pas, ou tu ne porteras aucun grief contre les enfants de ton peuple, tu aimeras ton prochain comme toi-même : Je suis le seigneur. »* – *Torah*, Lévitique 19:18. (environ -538/-332) ;

Cette règle est ainsi présentée par Hillel (vers le début de l'ère chrétienne, avant les enseignements de Jésus de Nazareth) : *« Ce que tu ne voudrais pas que l'on te fît, ne l'inflige pas à autrui. C'est là toute la Torah, le reste n'est que commentaire. Maintenant, va et étudie. »* – *Talmud de Babylone*, traité Shabbat 31a, à un homme qui lui demande de lui expliquer le sens de la Torah, *« le temps de rester debout sur un pied »* ; Philosophie grecque antique (en) : *« Ne fais pas à ton voisin ce que tu prendrais mal de lui »* – Pittacos de Mytilène (-640/-568) et *« Évite de faire ce que tu blâmerais les autres de faire »* – Thalès (-624/-546)

Taoïsme : *« Regarde le gain de ton voisin comme ton propre gain, et la perte de ton voisin comme ta propre perte »*, T'ai Shang Kan Ying P'ien, *« Le sage n'a pas d'intérêt propre, mais prend les intérêts de son peuple comme les siens. Il est bon avec le bon ; il est également bon avec le méchant, car la vertu est bonne. Il est croyant avec le croyant ; il est aussi croyant avec l'incroyant, car la vertu est croyante. » – Dao De Jing* (environ 600 av. J.-C), Chapitre 49 ;
Zoroastrisme : *« La nature est bonne seulement quand elle ne fait pas aux autres quoi que ce soit qui n'est pas bon pour soi-même. » – Dadistan-i-Dinik* 94:5 (environ -700).
Il n'y a donc pas d'origine unique ou de filiation simple entre ces différentes attestations : la notion est présente dans toutes les cultures et religions. Ensuite, le principe émerge de façon progressive dans les réflexions et pratiques sociales.
Sous une forme primitive, il est formulé par la « Loi du Talion ». Celle-ci est un progrès dans la mesure où elle s'oppose à la vengeance incontrôlée et disproportionnée. La vengeance n'est pas condamnée, mais doit être « juste » : *« Ne fais aux autres que ce qu'ils t'ont fait »*.

[26] Golomb, Elan PhD, *Trapped in the Mirror*, New York: Morrow, pages 19-20, 1992.
[27] Johnson, Stephen M PhD, *Humanizing the Narcissistic Style*, New York: Norton, page 39, 1987.
[28] Rappoport, Alan, Ph. D. Co-Narcissism : "How We Adapt to Narcissistic Parents" *The Therapist*, article de presse non daté.
[29] *Ibid.*
[30] American Psychiatric Association: *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*, Fourth Edition. Washington, DC, p. 659, 1994.
[31] Golomb, Elan PhD, *Trapped in the Mirror*, New York: Morrow, pages 22, 1992.
[32] Rappoport, Alan, Ph. D. Co-Narcissism : "How We Adapt to Narcissistic Parents" *The Therapist*, article de presse non daté.
[33] Golomb, Elan PhD, *Trapped in the Mirror*, New York: Morrow, page 23, 1992, et Kohut, Heinz, *The Analysis of the Self*, 1971.
[34] *Manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux (DSM-IV-TR)*, « Trouble de la personnalité histrionique ».
[35] Konrad Zacharias Lorenz (1903-1989), plus connu sous le nom de Konrad Lorenz, est un biologiste et zoologiste autrichien titulaire du prix Nobel de physiologie ou médecine. Lorenz a étudié les comportements des animaux sauvages et domestiques. Il a écrit des livres qui ont touché un large public tel que *Il parlait avec les mammifères, les oiseaux et les poissons* (1949, trad. fran. En 1968), ou *L'Agression, une histoire naturelle du mal* (1966, trad. fran. En 1977).
[36] Tel semble être le cas du manipulateur et escroc français Christophe Thierry Daniel Rocancourt, dont la tactique consiste toujours en l'usurpation d'identités, et qui s'est également rendu coupable d'abus de faiblesses. Ce que l'on sait de l'enfance de Rocancourt, et de son comportement général, suggère fortement l'hypothèse d'un trouble de la personnalité antisociale (sociopathe).

[37] Un *gérant de fait*, à la différence du *gérant de droit*, dont le nom figure comme tel dans les statuts de la société (SARL ou SA) est une personne physique ou morale qui dispose dans une entreprise de pouvoirs de direction et de gestion, sans avoir été régulièrement désignée en qualité de *dirigeant de droit*. Au regard de la fiscalité, le dirigeant de fait est assimilé au dirigeant de droit : il relève du même régime fiscal que les salariés. Socialement, les dirigeants de fait ne peuvent être assujettis au régime général de sécurité sociale. Les associés, gérants de fait, relèvent du régime des travailleurs non-salariés (circulaire Canam du 21 décembre 1989).
Aussi, le dirigeant peut voir sa responsabilité civile mise en cause sur le terrain de l'action en comblement du passif telle qu'elle est prévue par l'article L651-2 du code de commerce (autrement appelée « action en paiement de l'insuffisance d'actif »), ou se voir imposer une faillite personnelle (article L 653-4 du code de commerce), ou encore une interdiction de gérer (article L653-2 du code de commerce). Il est important de souligner que ces dispositions s'appliquent tant aux dirigeants de droit qu'à ceux de fait, ainsi qu'aux anciens dirigeants et parfois à leurs héritiers en cas de décès. Il est indéniable que le législateur n'a pas cantonné l'action aux seuls dirigeants de droit, en activité, pour augmenter la chance pour les tiers créanciers d'être remboursés de ce que la société leur doit. Mais pour le dirigeant, cette logique indemnitaire accroît son exposition au risque de voir sa responsabilité civile engagée.
[38] En psychologie sociale, la *dissonance cognitive* est la simultanéité de cognitions qui entraînent un inconfort mental en raison de leur caractère inconciliable ; ou l'expérience d'une contradiction entre une cognition et une action. Dans sa théorie de la dissonance cognitive, le psychosociologue Leon Festinger (1919-1989) étudie les stratégies de réduction de la tension psychologique induite et de maintien de leur cohérence personnelle, y compris des stratégies d'évitement des circonstances identifiées comme source de dissonance.
[39] Le *refoulement* est la tentative psychologique d'un individu de repousser ses propres désirs et envies. Le refoulement joue un rôle important dans la plupart des troubles mentaux. Le refoulement est également l'un des concepts majeurs de la psychanalyse développés par Sigmund Freud.
[40] On doit commencer par distinguer les *jugements analytiques* des *jugements synthétiques*. Un jugement analytique est une proposition dans laquelle on lie deux concepts (par exemple « x est la cause de y », ou bien : « x a la qualité y », etc.), mais simplement en analysant (c'est-à-dire en explicitant) un des deux concepts. Par exemple si je considère le jugement : « les célibataires ne sont pas mariés, » je lie deux concepts (« célibataire » et « pas marié »), mais le prédicat « pas marié » est déjà contenu dans le sujet de la phrase « célibataire ». Le jugement « les célibataires ne sont pas mariés » n'est donc pas une connaissance au sens précis du terme : il ne nous apprend rien sur le monde, il s'agit juste d'un *jugement analytique* (le prédicat est déjà contenu dans le sujet, et la proposition « les célibataires ne sont pas mariés » n'a, de ce fait, que rendu explicite ce qui était implicite).
Il existe un deuxième type de jugements : ce sont les *jugements synthétiques*. À la différence des jugements analytiques qui sont nécessairement *a priori* (en ce qu'aucun recours à l'expérience n'est nécessaire pour les formuler, une explicitation de l'implicite est la seule opération qu'ils permettent d'accomplir), les jugements synthétiques lient ensemble deux concepts qui ne sont pas évidemment

liés. Ce sont pour Kant les seuls jugements qui sont, à proprement parler, *producteurs de connaissance*. Ils peuvent, eux, être ou bien *a posteriori* ou bien *a priori*. Autrement dit : ou bien les jugements synthétiques exigent, pour pouvoir être formulés, un détour par l'expérience, ou bien non. Si par exemple, à propos d'une table qui est effectivement en laiton, je formule le jugement : « cette table est en laiton, » il est *clair* que ce n'est que parce que j'ai fait usage de mes sens (et, plus précisément, du *sens externe*) que j'en arrive à la formulation de ce jugement. Dans cette perspective, on peut dire que le jugement est synthétique. Il opère la synthèse de deux concepts (le concept de « table » et celui de « laiton ») qui ne sont pas nécessairement liés. Bref, c'est le détour par l'expérience (sensible) qui m'a permis d'en opérer la synthèse.

Une connaissance est donc *a posteriori* quand elle est le résultat de l'expérience. L'ensemble des connaissances physico-mathématiques (classiques) ne répondent ni à la forme des jugements analytiques (*a priori* — et on comprend pourquoi, parce que ces derniers ne sont pas producteurs de connaissance) ni à la forme des jugements synthétiques *a posteriori*, ces derniers restent singuliers, ne relèvent que des cas. Les jugements de connaissance sont « universels, » du moins est-ce là aux yeux de Kant la « vertu » qu'ils doivent présenter pour être entendus comme *absolument vrais* (pour Kant la connaissance est soutenue par un critère d'« universalité »). Ils requièrent de ce point de vue un autre type d'élaboration, c'est celle qui est fournie dans une nouvelle forme, celle des *jugements synthétiques a priori*. Ces derniers ne s'arrêtent pas au détour indispensable par l'expérience (comme la mécanique galiléenne nous l'enseigne). Ils se soutiennent surtout d'une « idéalisation de l'espace physique » dans laquelle on retrouve les grandes règles de la mathématique pure, règles précisément découvertes comme productrices de *connaissances a priori*. C'est ainsi que si la somme des angles d'un triangle est égale à l'angle plat, c'est en vertu d'une démonstration qui me permet de lier ensemble les concepts initialement hétérogènes de « triangle » et d'« angle plat ». Mais cette connaissance ne passe pas, à proprement parler, par l'expérience. La mécanique, en tant qu'elle va, par exemple, étudier la chute des mobiles sur les plans inclinés relativement à des règles qui se rapportent à l'angle du plan incliné, la vitesse d'accélération du mobile, etc., fait usage de rapports proprement mathématiques, issus de la géométrie euclidienne, et s'attache donc, de la même manière, à des *connaissances a priori*. Dans cette perspective, il apparaît que l'enjeu de la fameuse question « comment des jugements synthétiques a priori sont-ils possibles ? » est d'avérer que la physique ne peut être qu'une physique mathématique.

Le jugement analytique et le jugement synthétique sont des notions épistémologiques créées et décrites par le philosophe Emmanuel Kant (1724-1804) dans ses essais *Critique de la raison pure* (1781) et *Prolégomène à toute métaphysique future* (1783). Dans la partie « Dialectique transcendantale » de *Critique de la raison pure*, Kant décrit le fonctionnement illégitime de l'entendement ; il élabore une théorie des erreurs et des illusions de l'entendement. Il est nécessaire de bien distinguer entre la *dialectique logique*, qui s'intéresse aux erreurs de raisonnement dans leur caractère formel et fait abstraction de la connaissance elle-même, et la *dialectique transcendantale*,

qui s'intéresse aux erreurs de la raison lorsqu'elle sort des limites de l'expérience. Puis il décrit des sophismes et les classes par catégories.

[41] Une *prémisse* est une proposition, considérée comme évidente par elle-même ou démontrée dans un autre raisonnement, à partir de laquelle on déduit une conclusion. Le terme de « prémisse » vient du latin *præmissa*, sous-entendu *sententia*, proposition mise en avant, de *prae*, en avant, et *mittere*, envoyer. Dans le *syllogisme* de la logique aristotélicienne, les deux premières prémisses s'appellent la *majeure* et la *mineure*, puis il y a la *prémisse moyenne*. Dans l'exemple cité, « toutes les *Citroën tractions avant* » est une prémisse moyenne, établie à partir d'une prémisse majeure qui doit être « toutes les automobiles » ; c'est en partie pourquoi la *prémisse mineure* « noires » est fausse. Le syllogisme est un raisonnement logique à deux propositions appelées prémisses conduisant à une conclusion qu'Aristote a été le premier à formaliser. Par exemple, « Tous les hommes sont mortels ; or Socrate est un homme donc Socrate est mortel » est un syllogisme ; les deux prémisses *majeure* et *mineure* sont des propositions données et supposées vraies, le syllogisme permettant de valider la véracité formelle de la conclusion. La science des syllogismes est la *syllogistique*, à laquelle, entre autres, se sont intéressés les penseurs de la scolastique médiévale, mais aussi Antoine Arnauld, Gottfried Leibniz, Emmanuel Kant, et Émile Durkheim. Elle est l'ancêtre de la logique mathématique moderne et a été enseignée jusqu'à la fin du XIX^{e} siècle. *Voir également la note précédente*.

[42] L'usage du terme « logique floue, » utilisée en intelligence artificielle, est une forme de popularisation de la *logique modale* d'Aristote. La logique modale est un type de logique qui permet de formaliser des éléments modaux qui sont, entre autres exemples : « il est possible », « il est nécessaire », etc.
Par exemple, on peut utiliser la proposition « il pleut » comme ceci :

Il est possible qu'il pleuve,
Il est démontré qu'il est faux qu'il pleuve,
Il n'est pas permis qu'il pleuve.

La logique modale est à l'origine de la *logique aléthique* qui prend en compte la croyance du locuteur comme dans la phrase : « Christophe Colomb croit se trouver en Asie ».

[43] Carl Edward Sagan (1934-1996) est un scientifique et astronome américain. Il est l'un des fondateurs de l'exobiologie. Il a mis en place le programme SETI de recherche d'intelligence extraterrestre et réalisé pour la télévision la série de vulgarisation scientifique *Cosmos*, diffusée sur plusieurs continents. Il est aussi renommé pour son scepticisme.

[44] Pour mémoire, la *tautologie* est une phrase ou un effet de style ainsi tourné que sa formulation ne puisse être que vraie. La tautologie peut aussi s'apparenter au *truisme* ou « lapalissade ».

[45] La *métaéthique* désigne la partie de la philosophie morale qui analyse les concepts fondamentaux de l'éthique, leurs présupposés épistémologiques et leur signification. Elle va de pair avec l'*éthique normative*, dont elle est censée définir les fondements. La métaéthique s'intéresse, par exemple, à la

signification de concepts moraux comme « bon, » « juste, » « devoir, », mais aussi « conscience morale, » « fin » ; elle est aussi appelée pour cette raison *éthique analytique*.

[46] George Edward Moore (1873-1958), philosophe, étudia et enseigna à l'université de Cambridge, notamment à Trinity College, où il fit partie de la société secrète des Cambridge Apostles, tout comme Alfred North Whitehead. Il est, aux côtés de Bertrand Russell, Ludwig Wittgenstein, et avant eux, Gottlob Frege, un des fondateurs de la *philosophie analytique*, qui prédomine actuellement dans le monde universitaire anglophone. Moore est cependant surtout connu en raison de son parti pris pour le *sophisme naturaliste*, de son enthousiasme pour le sens commun dans la méthode philosophique, et pour le paradoxe de Moore.

[47] Voir les Éthiques Nicomachéennes, 6.2, par Aristote.

[48] Arthur Norman Prior (1914–1969) fut un logicien et philosophe. En 1957, il a fondé la *logique temporelle*, et a fait d'importantes contributions (en 1971) à la *logique intemporelle*.

[49] Pour mémoire : l'*ontologie* est une branche de la philosophie concernant l'étude de l'être, de ses modalités et de ses propriétés. En philosophie, l'ontologie « étant », participe présent du verbe « être », est l'étude de l'être en tant qu'être (définition proposée par Aristote), c'est-à-dire l'étude des propriétés générales de tout ce qui est. Nous avons un peu vu cela dans le premier chapitre de ce manuel, sous l'angle de la biologie comportementale.

[50] Harold Demsetz est professeur d'économie à l'université de Californie à Los Angeles (UCLA), et appartient à la catégorie des défenseurs de la *théorie de l'économie de l'École de Chicago*. Il fut l'un des pionniers d'une approche aujourd'hui appelée *New Institutional Economics*, et est le fondateur du champ de « l'économie managériale », et il a étendu la théorie du droit à la propriété qui prévaut aujourd'hui dans les domaines légaux et économiques.

[51] Gilbert Keith Chesterton (1874-1936) est l'un des plus importants écrivains anglais du début du XX^{e} siècle. Son œuvre est extrêmement variée : il a été journaliste, poète, biographe, apologiste du christianisme.

[52] La *fenêtre d'Overton* (*Overton window*) est une théorie politique qui présente comme une « fenêtre étroite » ce que la population acceptera (programme politique, idée, loi, décret, etc.) entre deux extrêmes A et B, sachant que le but du politicien est de quitter A pour aller vers B. Par exemple, la fenêtre d'Overton dit que la viabilité d'une théorie politique dépend principalement de son acceptation par la population, même si celui qui l'a formulé a trouvé des arguments démontrant qu'elle est la meilleure (que celui-ci ait cherché à tromper ou pas, peu importe). À n'importe quel moment, la « fenêtre » inclut un ensemble de propositions considérées comme politiquement acceptables compte tenu de l'état d'esprit de la population et de ses croyances du moment, et qu'un politicien peut recommander sans courir le risque de paraître trop extrême pour être élu ou réélu). Elle a été formulée ainsi par le politicien américain Joseph P. Overton (1960-2003), ex-vice-président du Mackinac Center for Public Policy.

[53] *La Bible*, Mathieu 25:29 : *« Car à celui qui a, on donnera, et il aura encore davantage; mais à celui qui n'a pas, on ôtera même ce qu'il a »*.

[54] L'excellent essai du mathématicien Richard E. Epstein, *The Theory of Gambling and Statistical Logic* (1977; Academic Press), démonte toutes les croyances et autres superstitions liées aux jeux.

[55] Roberta Wholstetter a écrit, en collaboration avec le spécialiste de de la théorie des jeux, Thomas C. Schelling (Prix Nobel 2005 en Sciences économiques), *Pearl Harbor : Warnings and Décisions* (1962), aujourd'hui considéré comme le meilleur essai jamais publié sur l'explication de la tragédie de Pearl Harbor.

[56] William Kurtz Wimsatt, Jr. (1907-1975) fut professeur de littérature anglaise, théoricien de la littérature, et critique littéraire.

[57] Monroe Curtis Beardsley (1915-1985) fut un célèbre philosophe de l'art, récipiendaire du John Addison Porter Prize et enseignant pour divers collèges et universités prestigieux.

[58] La *zététique* est définie comme « l'art du doute » par Henri Broch (professeur de biophysique théorique). La zététique est présentée comme « l'étude rationnelle des phénomènes présentés comme paranormaux, des pseudosciences et des thérapies étranges ». La zététique est destinée aux théories scientifiquement réfutables, c'est-à-dire respectant le critère de discrimination de Karl Popper (1902-1994). De fait, contrairement aux autres mouvements sceptiques, elle ne pose pas la question des religions et des croyances non réfutables. Son objectif est la mise à l'épreuve d'énoncés pourvus de sens et de nature scientifique (c'est-à-dire réfutables selon Popper) dont les explications ne semblent pouvoir se rattacher à aucune théorie communément acceptée. Extrait de Wikipedia : *Zététique.*

[59] *Ibid.*

[60] Sir Francis Galton, (1822-1911), cousin de Charles Darwin, fut un anthropologue, explorateur, géographe, inventeur, météorologiste, protogénéticien, psychométricien et statisticien anglais.

[61] Kenneth F. Schaffner ; *Logic of Discovery and Diagnosis in Medicine*, Berkeley: University of California Press (1985).

[62] Bertrand Blier, *Le Bruit des glaçons*, 2010.

[63] Noam Chomsky est un linguiste et philosophe. Professeur émérite de linguistique au Massachusetts Institute of Technology où il a enseigné toute sa carrière, il a fondé la linguistique générative. Il s'est fait connaître du grand public, à la fois dans son pays et à l'étranger, par son parcours d'intellectuel engagé de sensibilité anarchiste.

[64] Lire à ce propos *La Soumission librement consentie*, par Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois, Presses universitaires de France – PUF éd., 1987 prem. éd.

[65] Robert Jay Lifton est un psychiatre et auteur qui s'est principalement fait connaître pour ses travaux sur les causes et les effets psychologiques de la violence politique et de la guerre, et sur les techniques de lavage de cerveau (*mind-control*). Il est l'un des fondateurs des techniques de psycho-Histoire.

[66] *« le langage d'un milieu social totaliste est caractérisé par le cliché qui stoppe la réflexion. Les questions et problèmes humains les plus complexes et exigeant le plus de réflexion sont réduits à l'état de phrases et de mots brefs, très réducteurs et caractérisés par le "définitif". Ces phrases et ces mots deviennent le départ et l'arrivée de toute analyse idéologique ».* Robert Jay Lifton ; *Thought Reform and the Psychology of Totalism* (*La Réforme de la pensée et la psychologie du totalisme*), 1956.

[67] La *contraposition* (ou *modus tollens*) est un type de raisonnement logique consistant à affirmer une implication (« si *A* alors *B* ») et à poser ensuite la négation du conséquent (« or, non *B* ») pour en déduire la négation de l'antécédent (« donc non *A* »). En d'autres termes, puisque la cause d'une implication engendre la conséquence, alors l'absence de la conséquence implique automatiquement l'absence de la cause (*tollens* est le participe présent du verbe latin *tollere*, ôter, enlever) Extrait de Wikipedia : *Contraposition.*

[68] Langer Walter C. : *Psychanalyse d'Adolf Hitler*, Denoël éd., 1973.

[69] Fait remarquable : en 2013, en Suisse, un vote populaire fut organisé par le gouvernement pour inviter la population à se prononcer, pour ou contre une augmentation de 40 à 100 francs de la vignette autoroutière forfaitaire annuelle, dont le prix était resté le même depuis une trentaine d'années. Sans surprise, il y eut plus de 50 % de « non », et le gouvernement suisse s'en tint là.

[70] En France, la délivrance de la carte de presse est accompagnée d'un régime fiscal préférentiel, qui n'est, dans les faits, qu'un encouragement implicite fait au journaliste de bien se tenir avec le pouvoir politique qui en est l'émetteur.

[71] En France, ces *espions de l'info* agissent (discrètement et souvent sous des couvertures diverses) sous les ordres de la Direction centrale du Renseignement intérieur (DCRI).

[72] En 2013, l'affaire dite « de Pierre-sur-Haute » a fait scandale. Dans cette affaire, la Direction centrale du Renseignement intérieur a tenté de faire supprimer un article titré « Station hertzienne militaire de Pierre-sur-Haute » de la version francophone de *Wikipédia*. Lire à ce propos l'article du site Wikipédia, titré *Affaire de Pierre-sur-Haute*.

[73] *The Wayback Machine* : http://archive.org

[74] Pendant longtemps, *Orange mécanique*, par le réalisateur Stanley Kubrick ne fut pas disponible en France en VHS, ou, rarement, en version "import" en suédois sous-titré en anglais.

[75] *The IPCRESS files*, film d'espionnage tourné en 1965 par Sidney J. Furie avec l'acteur Michael Caine dans le premier role, a été officieusement censuré en France jusqu'à ce jour, bien qu'il soit très populaire et considéré comme un classique du cinéma dans de nombreux pays.

[76] *Forces occultes*, un film de propagande anti-maçonique realisé en France en 1943 durant l'occupation allemande, a été censuré dans ce même pays jusqu'en 2009, année de sa première diffuion en DVD, et suivant une première diffusion libre sur *YouTube*. Durant le milieu des années 1970, le producteur d'émissions télévisées Armand Jammot avait programmé sa projection dans un numéro de la série *Les Dossiers de l'écran* consacré au thème de la franc-maçonnerie, sur la chaîne

Antenne 2. Mais alors qu'il ne restait plus que quelques minutes avant la projection de cette émission, l'ancien préfet de police et membre du conseil de l'Ordre du Grand Orient de France Jean Baylot, avait fait une apparution impromptu sur le petit écran pour annoncer que ce film ne serait pas diffusé. Dans la hâte, les opérateurs de la chaîne France 2 remplacèrent ce soir là l'émission d'Armand Jammot par une projection du film *Tintin et les oranges bleues*. *Forces occultes* ne fut jamais diffusé en France après cette censure très officielle, ni à la télévision, ni dans les salles de cinéma, en dépit de son incontestable valeur de documentaire.

[77] Charles Cogan ; *French Negotiating Behavior: Dealing with La Grande Nation*, USIP Press, 2003.

[78] Les chercheurs psychologues sociaux Joule et Beauvois ont forgé l'expression de *soumission librement consentie* « pour traduire cette forme de soumission particulièrement engageante, qu'elle nous conduise à agir à l'encontre de nos attitudes, de nos goûts, ou qu'elle nous conduise à réaliser des actes d'un coût tel que nous ne les aurions pas réalisés spontanément. Tout se passe dans cette situation comme si l'individu faisait librement ce qu'il n'aurait jamais fait sans qu'on l'y ait habilement conduit et qu'il n'aurait d'ailleurs peut-être pas fait sous une contrainte manifeste ».

[79] Jacqueline Coignard, *Libération* ; « Le délit de manipulation mentale jugé "inopportun" - Des experts doutent du projet antisectes », 27 sept. 2000.

[80] La période préparatoire de formation d'un militaire, aux États-Unis et en Russie, est parfois appelée « endoctrinement » dans un sens non péjoratif.

[81] *Ibid.*

[82] Stéphane Laurens, « Les dangers de la manipulation mentale. Prosélytisme (gagner des adeptes, convertir) ou autoconversion (conserver ses adeptes en entretenant leur foi) ? » *Cahiers de psychologie politique*, 4, Déc. 2003 (www.cahierspsypol.fr.st), 1-10.

[83] Noam Chomsky ; « Propaganda, American-style » *Propaganda Review* (Winter 1987-88).

[84] Philippe Breton ; *Communication et manipulation* CICNS, déc. 2004.

[85] Abraham Maslow (1908- 1970) fut un célèbre psychologue américain considéré comme le père de « l'approche humaniste », surtout connu pour son explication de la motivation par la *hiérarchie des besoins*, qui est souvent représentée par une « pyramide des besoins », ou « pyramide de Maslow ». Il a souligné qu'il était préférable, en thérapeutique, de promouvoir les qualités et les réussites individuelles, plutôt que de considérer les patients comme des « sacs de symptômes » (« bags of symptoms »).

[86] La doctrine baassiste (qui fut celle de Saddam Hussein) dit combiner le socialisme arabe et le nationalisme panarabe. La laïcité est un autre pilier du Baas. La devise du parti *« Wahdah, Hurriyah, Ishtirrakiyah »* (وحدة حرية اشتراكية) signifie « Unité, Liberté, Socialisme ». « Unité » se rapporte à l'unité panarabe, « Liberté » souligne la liberté vis-à-vis des intérêts occidentaux en particulier, et « Socialisme » fait référence spécifiquement au socialisme arabe opposé au marxisme et se fondant sur la personne (et non les classes) ; Extrait de Wikipedia : *Parti Baas*.